System des Handels

von

Johann Michael Leuchs.

Erster Band.

Privathandelswissenschaft.

Nürnberg,
in der Expedition der Kais. priv. allg. Handlungszeitung
und des Verkündigers.
1804.

K. B.
B. A.

Bayerische
tsbibliothek
nchen

Vorbericht.

Das vorliegende Werk soll ein Lehrbuch für Akademien und höhere Lehranstalten, und, mit den Zusätzen, für den eigenen Unterricht seyn. Es soll aber das Vorhandene, innerhalb der seit Peri und Savary geschlossenen Schranken, nicht wiedergeben; es soll die Handelswissenschaft, dem Gehalte und dem Umfange nach, weiter bringen, und somit eine freye Production seyn, die nicht unter aufgeschlagenen Büchern ähnlichen Inhalts vor sich gehen konnte. Daher lassen sich auch nicht wohl die Berührungs- und die Differenzpunkte, noch die vielen eigenen Ansichten des Verfassers, die sich auf das Ganze und auf die einzelnen Theile verbreiten, in kurzem angeben.

So ist schon die Anlage des Ganzen von ähnlichen Werken verschieden; so sind die Waarenlehre und die Lehre des Wahrscheinlichen neue Theile; so sind in der Lehre des Buchhaltens, der Staatshandelswissenschaft u. a. neue Ansichten eröffnet; und selbst die Rechte, die nur wiedergegeben werden konnten, in eine bessere wissenschaftliche Uebersicht gebracht, und noch vollständiger abgehandelt, als man sie außerdem finden wird.

Manches wird dem Anfänger, zumal wenn er nicht die erforderlichen Vorkenntnisse hat, nicht immer nach seinem ganzen Umfange klar seyn, und sonach Erläuterungen und Beispiele erfordern. Allein diese würden, in dem Texte eingeschaltet, zu vielen Raum erfordert, den Ideengang zu oft unterbrochen, und dadurch die Uebersicht erschwert haben. Sie sollen daher abgesondert folgen.

Den Lesern dieses Buches empfehlen wir noch, die schon sehr bekannte und verbreitete

Kaiserl. priv. allgem. Handlungszeitung, mit dem Neuesten und Nützlichsten der Chemie, Fabrikwissenschaft, Apothekerkunst, Oekonomie und Waarenkenntniß,

die seit eilf Jahren wöchentlich durch alle Postämter und monatlich durch alle Buchhandlungen zu haben ist.

Es finden sich darin anwendbare Nachrichten vom Handel, und die neuesten Bereitungsarten und Entdeckungen im Fabrikwesen, so daß dieselbe dem praktischen Kaufmanne und dem Fabrikanten gleich nützlich ist.

Ferner den

Verkündiger,

oder die

Wochenschrift zur Belehrung, Unterhaltung und Bekanntmachung für alle Stände,

welche, wie die Handlungszeitung, seit acht Jahren durch die Postämter und Buchhandlungen befördert wird.

Wie

Wie jene den gleichzeitigen Zustand des Handels und des Fabrikwesens aufstellt, so berichtet diese die Fortschritte der Künste und Wissenschaften, und enthält besonders auch viele ökonomische und technologische Nachrichten.

Eben so wird dem Handelsstande das Handelscontor empfohlen, das unter nachstehender Firma, theils mit eigenen Waaren Geschäfte treibt, theils den Ein- und Verkauf der vorzüglichsten Waaren besorgt, und Speditionsgeschäfte übernimmt.

Mit der seit dreizehn Jahren bewiesenen Genauigkeit, Rechtschaffenheit und Solidität wird dasselbe fortfahren, die Aufträge seiner Handelsfreunde zu besorgen.

Die Expedition
der Kais. priv. allgem. Handlungszeitung
in Nürnberg.

In-

Inhalt.

Seite

Einleitung - - - - - - - 1

Ableitung der Hauptttheile der Handlungswissenschaft - - - - - - 4

Erster Theil.
System des Handels.

Erste Abtheilung.

Tauschmittellehre - - - - - 9

Erster Abschnitt. Waarenlehre - - - 10

Eßwaaren - - - 15

Waaren zur Bekleidung - 18

Gemächlichkeitswaaren - 19

Waaren zur Hervorbringung - 20

Zweiter Abschnitt. Geldlehre - - - 21

Zweite Abtheilung.

Werthbestimmungslehre - - - - 36

Dritte

Seite

Dritte Abtheilung.

Handelslehre - - - - - - 55

Erster Abschnitt. Vom Handel überhaupt und seinen Zweigen insbesondere - 55
Waarenhandel - - - 57
Wechselhandel - - - 58
Commissionshandel und Commissionsgeschäft überhaupt - 62
Uneigentliche Handelsarten - 65
Buchhandel - - - - 70
Bedingnisse des Handels - 72
Wesentliche Bedingungen 73
Gewohnheitsbedingnisse 73

Zweiter Abschnitt. Einkaufslehre - - - 78
Vom Kredit - - - 84

Dritter Abschnitt. Verkaufslehre - - - 89
Vom Gewinn und Verlust - 90
Tausch - - - - 97
Baarer Verkauf und Verkauf auf Kredit - - - 99
Verkauf auf Lieferung, Muthmassung und Prämien - 100
Verkauf in Commission - 101
Verkauf in Commission in Beziehung auf den Commissionär 101
Verkauf in Commission, in Beziehung auf den Committenten 104

Seite

Vierter Abschnitt. Zahlungslehre - - 114
Baare Zahlung - - 115
Compensation - - - 117
Scontriren - - - 120
Zahlung durch die Girobank - 121
Anweisen - - 124
Zahlen durch Wechselbriefe - 125
Deposition - - 128

Fünfter Abschnitt. Versendung - - - 130
Vom Verpacken - - 130
Vom Versenden - - 133
Von der Spedition insbesondere 140

Vierte Abtheilung.

Contorwissenschaft - - - - - 145

Erster Abschnitt. Buchhalten - - - 146
Vom Kapitalbuchhalten - 150
Von dem einfachen Buchhalten 156
Von dem doppelten Buchhalten 157
Von der Kapitalberechnung 159
Von den besondern Rechnungen des Kapitalfondes - 163
Zusammenhang der Rechnungen der Bestandtheile des Handelsfondes - - 165
Folgen, aus dieser Verzeichnungsart, und Gewinn- und Verlustberechnung - - 169

Ver-

Seite
Verlust- und Gewinnconto - - 173
Inventur und Abschluß aller Rechnungen 176
Zweitet Abschnitt. Briefwechsel - - - 183
Dritter Abschnitt. Von den kaufmännischen Aufsätzen und schriftlichen Ausfertigungen 190

Fünfte Abtheilung.

Lehre des Wahrscheinlichen im Handel, Spekulationslehre, Muthmassungslehre - 216
Erster Abschnitt. Vom Wahrscheinlichen im Handel überhaupt - - - 223
Zweiter Abschnitt. Das Wahrscheinliche im Waarenhandel insbesondere - 232
Waarenspekulation - - - 232
Einfluß des allgemeinen Tauschmittels auf die Waarenpreise - 234
Einfluß der Waaren und der Menschen auf das Steigen und Fallen der Waarenpreise - - 238
Grundsätze und Vorschriften zur Bestimmung der Wahrscheinlichkeit im Waarenhandel - - 249
Dritter Abschnitt. Ueber das Wahrscheinliche bei Fabrikunternehmungen - 258
Vierter Abschnitt. Ueber das Wahrscheinliche des Wechselkurses - - 263
Fünfter Abschnitt. Ueber das Wahrscheinliche im Handel mit Staatspapieren - 271

Sechs-

Seite
Sechster Abschnitt. Ueber das Wahrscheinliche des Steigens und Fallens der Actien 275
Siebenter Abschnitt. Ueber das Wahrscheinliche bei Assecuranzen - - - 279

Sechste Abtheilung.

Staatshandelswissenschaft - - - - 281
Erster Abschnitt. Anstalten zur Beförderung des Waarenumsatzes - - - 285
Zweiter Abschnitt. Anstalten zur Waarenüberlieferung - - - - 294
Von den Frachtfahrern - - 294
Von den Maschinen zum Waarentransport - - - - 296
Anstalten in Ansehung der Wege für den Waarentransport - - 303
Dritter Abschnitt. Beförderungsmittel zum Geldumsatze - - - - 306
Bankanstalten - - - 306
Neue, erweiterte Ansicht der Bankanstalten in Beziehung auf die Staatsdirection - - - 308
Von den Bankanstalten insbesondere 312
Notenbank - - - - 315
Girobank - - - - 331
Leihbank - - - - 346
Vereinigung der Banken, oder Erreichung mehrerer Zwecke durch eine Bank - - - 361

Vier-

Seite
Vierter Abschnitt. Verfügungen der Regierung zur Beförderung des Handels im Auslande - - - 366

Fünfter Abschnitt. Verfügungen der Regieruug zur Aufrechthaltung des Handels 379
Von den Handelsrechten - - 388

Erstes Kapitel. Kaufvertrag - - 390

Zweites Kapitel. Vom Wechselrechte - 406
Pflichten und Rechte des Trassanten 424
Pflichten und Rechte des Remittenten 427
Von den Pflichten und Rechten des Präsentanten - - - 430
Von den Pflichten und Rechten des Bezogenen - - - 435
Respekttage - - - - 440
Protestation des Wechsels - - 442
Von der Verjährung - - 445
Wechselprozeß - - - 448

Drittes Kapitel. Moratorium, Accord und Concurs - - - - 452
Vom Concurse - - - 454

Viertes Kapitel. Von dem Dienstrechte - 464
Von dem Lehrlinge und Commis - 464

Fünftes Kapitel. Frachtfahrerrecht - 467
Von den Pflichten und Rechten der Frachtfahrer - - 468
Von den Pflichten und Rechten des Absenders - - - 474

Von

Seite
Von den Pflichten und Rechten des Empfängers gegen den Frachtfahrer 475
Rechte und Pflichten bei entstandenen Beschädigungen - - 478
Von den Posten - - - 487
Sechstes Kapitel. Seerecht - - - 490
Von der Rhederei - - - 491
Von den Rechten und Pflichten der Rheder und Schiffer - - 493
Von den Pflichten und Rechten der Befrachter - - - 498
Von der Haferei - - - 500
Von der Assecuranz - - 507
Von einigen, noch zum Seerechte gehörigen Gegenständen - 517
Bodmerei - - - - 517
Großaventürvertrag - - 520
Convoy und Admiralschaft - - 520
Vom Strandrechte - - - 522
Quarantaine - - - - 524
Siebentes Kapitel. Von den Mäklern - - 526
Achtes Kapitel. Gesellschaftsrecht - - 532
Neuntes Kapitel. Vom Handelsgerichte und vom Prozesse - - - 542

Sy-

Seite

System des Handels

Zweiter Theil.

Kritik der Handelskunde - - 549

Erste Abtheilung.

Waarenkunde oder Waarenbeschreibung - - 553

Zweite Abtheilung.

Handelsgeographie - - - - - 559

Dritte Abtheilung.

Handelsgeschichte - - - - - 562

Vierte Abtheilung.

Kulturgeschichte und Literatur der Handelswissenschaft - - - - - 564

Ueber kaufmännische Erziehung - - - 566

Von dem ersten Unterricht: Allgemeine Erziehung, Bildung des Menschen - - 568

Zweite Periode: Erlernung einer Handlung - 573

Ein=

Einleitung.

§. 1.

Nur durch den Austausch der Arbeiten, nur durch gegenseitige Abtretungen der Produktionen, also nur durch den Handel im weitesten Sinne, ist Vertheilung der Arbeit, ist leichtere Befriedigung aller Bedürfnisse möglich. Nur dadurch aber auch können Stände und eine Gesammtindustrie entstehen; jeder tritt in den seiner Individualität angemessenen Kreis; alle wirken zu Einem Zwecke hin, zu den möglich-vielsten und vollkommensten Produktionen.

§. 2.

Bloß körperliche Bedürfnisse sind hier Gegenstand unsrer Betrachtung. Die Stände, die sich mit denselben zu beschäftigen haben, können wir in drei Klassen theilen; in die hervorbringende, bereitende und vertheilende.

§. 3.

Zur hervorbringenden Klasse zählen wir die Personen, welche der Natur ihre Produkte abgewinnen oder sammeln, und sie im rohen oder wenig veränderten Zustande lassen. Alle Beschäftigungen, die unter der

Landökonomie (im Gegensatze der Stadtökonomie) verstanden werden, gehören hieher; z. B. der Landbau, die Viehzucht, die Fischerei, der Bergbau u. s. w. Diese Personen nun, die sich mit Gewinnung roher Produkte beschäftigen, wollen wir Producenten in Hinsicht der übrigen Stände nennen.

§. 4.

Zur bereitenden Klasse rechnen wir alle Personen, die die rohen Produkte bearbeiten, verarbeiten, zubereiten und zusammensetzen, um sie zu verschiedenen Zwecken brauchbar zu machen. Handwerke, Manufakturen, Fabriken und Künste gehören hierher. Für diese Klasse haben wir so wenig wie für die erste einen Namen; wir könnten indessen die Personen, die sich in derselben beschäftigen, Bearbeiter, Stoffbereiter, und das Geschäfte selbst Stoffbereitung nennen.

§. 5.

Die dritte Klasse endlich, die vertheilende, bestehet aus den Personen, die sich mit dem Umtausche der Produkte, mit der Ausgleichung, der Abhelfung des Mangels und des Ueberflusses, mit der Vertheilung der Waaren abgeben. Sie heißen Handelsleute, und ihr Geschäft Handel.

Das Geschäft des Handelsstandes bestehet also in Vertheilung der Produkte; er nimmt den Ueberfluß an Produkten des einen Ortes, und hilft damit dem Mangel

gel des andern ab. Dadurch wird er der Vermittler des Verkehrs zwischen verschiedenen Orten, Ländern und Nationen; der Beförderer der Industrie, des Geldumlaufs, und selbst das Mittel der Staatsleitung zur Regulirung des Geldwesens und zur gleichförmigen Vertheilung des Gewerbfleißes.

§. 6.

Aus diesem Standpunkte werden wir nun den Handel betrachten. Wir werden die dazu gehörigen Kenntnisse nicht als rubricirte und in Klassen geordnete Erfahrungssätze vortragen, sondern wir werden sie aus den ersten Begriffen und Grundsätzen, so viel als nur möglich ist, abzuleiten suchen.

Ableitung der Haupttheile der Handlungswissenschaft.

§. 7.

Wir bleiben entweder bei den Gegenständen, die uns durch die Erfahrung gegeben werden, stehen, oder wir suchen die davon abgezogenen Begriffe auseinander zu setzen, unter sich und mit dem verwandten Vorrathe unserer Kenntnisse zu vergleichen und in Zusammenhang zu bringen; die Mittel zu dem Zwecke, und die Zwecke zu den Mitteln zu bestimmen. Im ersten Falle werden unsre Kenntnisse von den Gegenständen gemeine oder historische, in dem andern wissenschaftliche genannt; jene sagen also nur, daß etwas ist, diese, ob es vollständig, ob es seinem Zwecke angemessen, ob es mit den dahin gehörigen Begriffen übereinstimmend ist.

§. 8.

Auch bei den Handelskenntnissen bemerken wir diesen sehr wesentlichen Unterschied. Beschreiben wir bloß den Handel, wie er hier und da betrieben wird, seine Anstalten, seine Gewohnheiten, seine Produkte: so sind diese Kenntnisse historisch, und die Summe derselben nennen wir

Han-

Handelskunde. Entwickeln wir die Begriffe des Handels, leiten wir die Bestandtheile der darin liegenden Zwecke und die dazu erforderlichen Mittel ab; suchen wir die allgemeinen Eigenschaften der Waaren, die Ursachen des Waarenverbrauchs, und die daraus folgenden Forderungen auf: so nennen wir die, mit Zuziehung allgemeiner Erfahrungen entwickelten Kenntnisse, wissenschaftliche, und die Summe derselben, systematisch geordnet, Handelswissenschaft im engern Verstande. Jene entstehet also a posteriori, diese verhältnißweise a priori; jene ist lokal, veränderlich, stützt sich zum Theil auf Uebereinkunft; diese ist unveränderlich, allgemein, und gründet sich auf die Natur der Sache.

Unsere Kenntnisse vom Handel lassen sich also in zwei Theile absondern: in

die Handelskunde, die den historischen, und in

die Handelswissenschaft, die den wissenschaftlichen Theil vorträgt.

§. 9.

Wenn nun der Handelsstand, nach der ihm angewiesenen Bestimmung, sich mit dem Umsatz der Produkte, mit der Ausgleichung des Mangels und des Ueberflusses abgeben soll, so muß er wissen, wo Ueberfluß ist, und wo man dieses Ueberflusses bedarf, oder wo Waaren zu haben sind, und wo sie gesucht werden. Dieß lehrt ihm die Handelsgeographie und die Handelsgeschichte.

schichte. Er muß nun aber auch die Waaren selbst kennen, und die verschiedenen und wechselnden Foderungen der Käufer an die Waaren wissen. Diese Kenntnisse erhält er durch die Waarenlehre und durch die Waarenkunde.

§. 10.

Der Handelsstand treibt den Handel als Gewerbe; er muß daher durch den Umsatz mit Waaren gewinnen, und also mehr dafür empfangen, als er gibt. Dieß setzt eine Vergleichung der Werthe und Preise derselben und eine Bestimmung der Grade der Bedürfnisse und des Verhältnisses des Vorrathes zu den Bedürfnissen, und also der Hofnung zu dem mehr oder minder vortheilhaften Absatz voraus. Jene zeigt die Werth- und Preisbestimmungslehre, diese die Lehre des Wahrscheinlichen im Handel oder die Spekulationswissenschaft.

§. 11.

Das Geschäft des Handelsstandes selbst ist der Handel. Die Kenntnisse, die zur Vollziehung desselben als Geschäft erforderlich sind, werden in der Handelslehre vorgetragen.

§. 12.

Jeder geschlossene Handel wird nicht immer gegenseitig vollzogen, Werth und Gegenwerth nicht sogleich gegen einander ausgeliefert; der Handelnde wird Schuldner und Gläubiger. Dieß erfordert ein Verzeichnen der Handelsgeschäfte, um sie einzeln und im Ganzen über-

sehen

sehen zu können. Die Art, wie dieses geschehen kann, mit Hinzufügung aller übrigen schriftlichen Verhandlungen, wird in der Contorwissenschaft vorgetragen.

§. 13.

Die Mittel zur Erleichterung, Beförderung und Aufrechterhaltung des Handels, die Einrichtungen, Anordnungen und Vorschriften, die der Handelsstand unter sich, oder die Staatsdirektion zum Besten des Ganzen verfügen kann, entwickelt, aus der Natur der Geschäfte und den Zwecken, die Anstalten- oder die Beförderungsmittellehre (Staatshandelswissenschaft); und die Handelskunde erzählt, was hier und da darüber verfügt worden ist.

§. 14.

Die Haupttheile der Handelswissenschaft, die wir nun aus dem ersten Begriff des Handels abgeleitet haben, wären nun

Für die Handelswissenschaft im engern Sinne:

I. Tauschmittellehre.

II. Werthbestimmungslehre.

III. Handelslehre.

IV. Contorwissenschaft.

V. Spekulationswissenschaft.

VI. Beförderungsmittellehre oder Staatshandelswissenschaft.

Für

Für den geschichtlichen Theil derselben
oder
die Handelskunde:

I. Waarenkunde.

II. Handelsgeographie.

III. Handelsgeschichte.

§. 15.

In einem Systeme des Handels haben wir bloß den wissenschaftlichen Theil vorzutragen, und der historische, die Handelskunde, kommt nur in soferne vor, als in einer Wissenschaft die Forderungen zu entwickeln sind, die an ihn gemacht werden können; wir haben also nur die Kritik der Handelskunde zu liefern.

Das am Ende angefügte Schema gibt eine Uebersicht der Haupt- und Unterabtheilungen des Ganzen.

System des Handels.

Erster Theil.

Erste Abtheilung.

Tauschmittellehre.

§. 16.

Die Gegenstånde, das Materiale des Handels, sind die Tauschmittel oder im allgemeinen die Waaren. Jede Sache, die ein Gegenstand des Handels wird, heißt Waare. Der Handel macht daher erst eine Sache zur Waare; daher werden auch, ausser den Sachen, Thiere und Menschen, in so ferne sie Gegenstånde des Handels sind, zur Waare.

§. 17.

Unter den Tauschmitteln findet ein sehr wesentlicher Unterschied in Ansehung des Gebrauches statt. Einige werden unmittelbar gebraucht, und zu irgend einem Zwecke selbst angewendet; andere lassen, so wie sie sind, keinen Gebrauch an sich zu, und dienen mehr als Zeichen oder Maasstab des Werthes der übrigen. Der Werth von jenen liegt mehr in ihnen selbst; der Werth von diesen zum Theil in der Uebereinkunft. Jene wollen wir die besonderen Tauschmittel oder Waaren im engern Sinne, diese die allgemeinen Tauschmittel

oder

oder Geld nennen. Die Wissenschaft, die die Kenntnisse von jenen vorträgt, heißt Waarenlehre; die, welche diese behandelt, Geldlehre.

Erster Abschnitt.

Waarenlehre.

§. 18.

Die besonderen Tauschmittel, oder die Waaren im eigentlichen Verstande, können, wie sich aus der Einleitung ergibt, in rohe und bereitete eingetheilt werden; und jene wieder, nach ihrer Abstammung, in Waaren aus dem Pflanzen-, Thier-, und Mineralreiche. So liefert das Pflanzenreich Wurzeln, Hölzer, Splint (wie der Zimmt), Rinden (wie die China), Kräuter, Blüthen, Samen (Getreide, Kaffee), Harze, Gummi u. s. w. So haben wir aus dem Thierreiche: Felle, Klauen, Zähne (als Elfenbein ꝛc.), Horn, Wolle, Haare, Fette u. dergl.; und eben so gewinnen wir aus dem Mineralreiche: Erze, Metalle, Steine, Erden, Erdharze, (als Bernstein, Schwefel, Bergtheer), Salze u. s. f.

§. 19.

Die zubereiteten Waaren werden theils nach den Stoffen abgetheilt, aus welchen sie verfertiget werden; theils nach der Art der Zubereitung selbst. Nach der letzten Beziehung theilt man sie in Manufaktur- und Fabrikwaaren ab, und nennt die Werkstätte der ersten

sten Manufaktur, der andern Fabrik. Allein die Begriffe, die man mit beiden verbindet, sind sehr unbestimmt.

Bald werden unter Fabriken und Manufakturen bloß die Verfassungs- und Leitungsgrundsätze der zubereitenden Klassen (Gewerbsleitung) verstanden; bald begreift man die bereiteten Produkte, im Gegensatz der rohen oder der Naturprodukte, darunter; bald wird auf die Größe der Zurüstung und auf die Menge der verschiedenen, unter gemeinschaftlicher Leitung zu Einem Zwecke zusammen verbundenen Arbeiten gesehen, und jene dadurch von den Handwerken unterschieden; bald wird darunter die Vertheilung oder Vereinzelung der verschiedenen Arbeiten zur Hervorbringung Einer Sache verstanden; bald werden diese Wörter zum Theil in den letzten Bedeutungen genommen, doch mit besonderer Hinsicht auf die Art oder das Hülfsmittel der Bearbeitung.

In dieser letzten und gewöhnlichsten Bedeutung wird unter Fabrik die Werkstätte verstanden, in welcher die Waaren durch Feuer, Hammer u. s. w. zubereitet werden; und unter Manufakturen diejenigen, in welcher die Zubereitung durch die Hände des Arbeiters oder durch Maschinen geschiehet.

§. 20.

Da diese Eintheilung der zubereiteten Waaren sehr unbestimmt ist; da sie auch nicht alle bereiteten Waaren unter

unter sich begreift, wenn auch gleich alle die Bereiter, deren Produkte nicht in den Handel kommen, die eigentlichen Handwerker, davon ausgeschlossen bleiben sollen: so wollen wir eine bestimmtere und vollständigere Eintheilung versuchen, ob wir gleich von derselben hier keine Anwendung machen können. Wir sehen dabei nicht auf die Anstalt, die Leitung und die Hülfsquellen bei der Bereitung, sondern auf das Verhalten des Stoffes bei derselben, und vertheilen daher alle Kunstprodukte im weitern Sinne in drei Klassen: in Manufakturwaaren, Fabrikwaaren und chemische Waaren.

§. 21.

I. Manufakturwaaren (die Anstalten dazu Manufakturen) bei deren Bereitung die Hand des Arbeiters oder die Maschinen und Werkzeuge alles oder doch das meiste thun müssen, und wobei sich der Stoff verhältnisweise ganz leidend verhält. Bei dieser Bereitung gehet also alles mehr mechanisch zu, im Gegensatz des chemischen. In diese Klasse gehören z. B. alle Holzbereitungen (Siebmachen, Schachtelmachen, Sägemühlen, Korbmachen, Bildhauen, Drechslerey u. s. w.); Gewebebereitungen (Spinnen, Weben, Stricken u. s. w.); ferner alle Mühlen (Stoß- und Mahlmühlen, Preßwerke, als Oelschlagen u. s. w.); das Kupferstechen u. s. w. Alle Produkte, die also durch diese Zubereitungsarten gewonnen werden, sollten nach unserer Klassifikation Manufakturwaaren genannt werden.

§. 22.

§. 22.

II. Fabrikwaaren (die Anstalten dazu Fabriken) zu deren Hervorbringung die Kräfte des Stoffs und der Arbeiter gleichviel beitragen, und dieselben also chemisch und mechanisch zusammen wirken. Diese liefern: die Gerbereien, Metallbereitungen, Glas- und Tabacksbereitungen, Druckereyen u. s. w.

§. 23.

III. Chemische Waaren (die Anstalten dazu Labaratorien), zu deren Hervorbringung die Natur oder die Kräfte des Stoffes alles beitragen, und die der Arbeiter nur in die gehörige Verbindung bringen darf. Dahin gehören: alle Gährungsbereitungen (Destillationen, Bierbrauen, Branntweinbrennen, Essigmachen ꝛc.); das Färben; alle Kristallisationen oder Salzbereitungen (Pottaschen-, Salpeter-, Allaun-, Zuckersiedereien); Seifensieden u. s. w.

Daß auch hier die Grenzen sich nicht genau zeichnen lassen, ist wahr; aber die Natur hat auch keine Absätze und Klassen; und wir machen diese selbst zur Erleichterung der Uebersicht unsrer Kenntnisse.

§. 24.

Die Eintheilung der rohen Waaren nach ihrer Abstammung in thierische, vegetabilische und mineralische (§. 18.) ist für die Naturgeschichte und auch für die Waarenkunde anwendbar. Eben so kann die Vertheilung

der

der zubereiteten Waaren, in Manufaktur- Fabrik- und chemische Waaren, in der Technologie vorzüglich benützt werden; für unsern Zweck aber, zur Begründung einer Waarenlehre, können wir beide nicht gebrauchen, und müssen daher eine neue Eintheilung aufzufinden suchen.

§. 25.

Eine Waarenlehre nach unsrer Idee soll die Forderungen aufstellen, die an Waaren gemacht werden können, und also die Eigenschaften angeben, die sie haben müssen, wenn sie zu einem bestimmten Zwecke angewendet werden sollen. Da jede Waare nur ihres Gebrauchs wegen geschätzt wird, so werden sich aus dem Zwecke die Forderungen an dieselbe ableiten lassen, und der Grad der Zweckmäßigkeit wird also den Grad ihres Werthes bestimmen.

§. 26.

Wir haben demnach nicht nur einen Eintheilungsgrund gefunden, sondern wir können nun auch eine Erklärung von der Waarenlehre geben, und sie die Wissenschaft nennen, welche die Eigenschaften, die die Waaren haben sollen, und die Grade ihres Werthes, aus der Brauchbarkeit zu den Zwecken ihres Gebrauchs, bestimmen lehret.

§. 27.

Wir gebrauchen nun die Waaren, oder verwenden sie, entweder zur Erhaltung unsers Lebens, und diese Waaren heißen Nahrungsmittel oder Eßwaaren, und wenn

wenn sie insbesondere zur Abhelfung eines kranken Zustandes gebraucht werden, Arzneyen; oder wir gebrauchen sie zur Bekleidung, oder zur Gemächlichkeit, oder zur Hervorbringung, oder zur Verschönerung und zum Vergnügen.

Wir glauben daher alle Waaren vollständig nach den Zwecken geordnet zu haben, wenn wir sie eintheilen: in Waaren zur Nahrung, zur Bekleidung, zur Gemächlichkeit, zur Hervorbringung, zum Vergnügen, und werden nun unsre Idee wenigstens im allgemeinen zu bezeichnen suchen.

Eßwaaren.

§. 28.

Die Eßwaaren dienen entweder bloß zur Erhaltung und Ernährung des Körpers, oder sie haben in einzelnen Fällen den besondern Zweck, den kranken Zustand desselben zu verbessern oder abzuhelfen; in jenem Falle heißen sie Nahrungsmittel, in diesem Arzneyen.

Die allgemeinen Forderungen, die wir nun an Eßwaaren machen können, oder die Eigenschaften, die sich aus den Zwecken ihrer Anwendung ableiten lassen, und die dann, nachdem sie in einem höhern oder geringern Grade bei einer oder der andern gefunden werden, ihren größern oder geringern Werth angeben, sind folgende:

1) Sie

1) Sie müssen nährend seyn.

Nährend sind die Eßwaaren, wenn sie die abgegangenen Theile, die durch die Verrichtungen unsers Körpers (Functionen des Organismus) verlohren gehen, wieder ersetzen, also die Masse desselben wo nicht vermehren doch erhalten.

2) Sie müssen stärkend seyn.

Das Nährende gehet auf die Masse, das Stärkende auf die Kraft des Körpers; was diese erhält, belebt, vermehrt, heißt stärkend, und diese Ausdrücke bezeichnen zugleich drei Grade des Stärkenden; was die Masse bloß erhält oder vermehrt, nährend.

3) Sie müssen verdaulich seyn.

Je leichter und schneller, mit je weniger Beschwerde die Lebensmittel in Nahrungssaft (Chylus) verwandelt werden und cirkuliren, desto verdaulicher nennen wir sie.

4) Sie müssen zuträglich, gesund, seyn.

Wir nennen zuträglich und gesund, was keine Mattigkeit, kein Uebelbefinden veranlaßt; die Kräfte des Körpers, die Heiterkeit des Geistes nicht vermindert, sondern mehr die entgegengesetzten Wirkungen hervorbringt.

5) Sie müssen von gutem Geschmacke und angenehmem Geruche seyn.

§. 29.

§. 29.

Wir haben nun diese Forderungen nach ihrer Rangordnung aufgestellt, so daß also jede vorhergehende wichtiger als die nachfolgende ist. Alles übrige gleich genommen, muß also jede Waare vorzüglicher seyn, und einen höhern Werth haben, welcher irgend eine dieser Forderung im höhern Grade zukommt; sie geben also den Maßstab zur Würdigung dieser Waaren ab.

In unsrer sehr sinnlichen Welt ist die Rangordnung dieser Forderungen abzuändern, und der gute Geschmack oft obenanzusetzen. Veränderte Zwecke verändern auch die Forderungen.

§. 30.

Werden die Waaren zu medicinischen Zwecken verwendet, so geben die Bestandtheile, die jene Zwecke erreichen helfen, ihre größere oder geringere Menge und die Grade ihrer Wirksamkeit, die Rangordnuug ihres Werthes.

Die Materia Medica hat hierin zum Theil unsre Idee realisirt; allein wir sind noch in diesen Kenntnissen zuweit zurück, um nur etwas vollständiges leisten zu können.

§. 31.

Die Ansicht, die wir von einer Waarenlehre geben, ist allerdings sehr wichtig, obgleich für dieselbe noch nichts vorgearbeitet ist, weil die Bearbeiter der Waarenkunde an die Forderungen, die wir hier machen, nicht gedacht

haben. Statt daß die Waarenkunde die Waaren nach Ursprung, Gattung, Art, äußerem Ansehen u. s. w. beschreibt, müßte sie die Waaren nach ihren Bestandtheilen, und in welchen Antheilen ihnen diese und andere zukommen, angeben. Daraus ließe sich dann ihre Rangordnung und ihre Brauchbarkeit für einzelne Zwecke bestimmen. So enthält z. B. das Getreide oder das Mehl: Stärke, Kleber, Zucker und Gummi als Bestandtheile. Da nun der Kleber vorzüglich der nährende Theil ist, so ist zum Brodbacken die Getreideart die beste oder nährendste, die verhältnißweise den meisten Kleber enthält. Eben so ist bei der Verwendung desselben zum Brandweinbrennen auf den Antheil des Zuckerstoffes, und zum Stärkemachen auf das Verhältnis der Antheile des Stärkestoffes, den sie enthalten, zu sehen.

Waaren zur Bekleidung.

§. 32.

Die Forderungen, die wir an Kleidungsstücke zu machen haben, müssen sich ebenfalls aus dem Zwecke der Bekleidung herleiten lassen. Dieser gehet auf Bedeckung überhaupt, auf Schutz gegen äußere Verletzungen, auf Erhaltung der Wärme, auf Abhaltung der Nässe und nebenbei auf Verschönerung.

Aus diesen Zwecken ergeben sich folgende Forderungen:

1) Als Bedingung aller, Zweckmäßigkeit.

2) Halt-

2) **Haltbarkeit, Dauer**, in Hinsicht auf Stoff, Gewebe, Zusammensetzung, Farbe, u. s. w.

3) **Dichtigkeit** und **Lockerheit**, nach den verschiedenen Zwecken.

4) **Warm** und **kühl**, nach den verschiedenen Zwecken. Dazu wirkt auch unter gleichen Umständen die Farbe; z. B. der nemliche Stoff von schwarzer Farbe hält die Wärme mehr an als eben derselbe von weißer Farbe.

5) **Bequemlichkeit** im Gebrauche. Hierher gehört die Leichtigkeit (im Gewicht), die Dehnbarkeit oder Elasticität, Biegsamkeit und Steifheit, u. s. w.

6) **Schönheit** in Farbe und Form; ferner sanft, fein rc.

Die bestimmtern einzelnen Zwecke geben nun die bestimmtern Forderungen.

Gemächlichkeitswaaren.

§. 33.

Die Gemächlichkeitswaaren, Geräthe, Mobilien u. s. w., haben sehr verschiedene Zwecke, auswelchen ihre Eigenschaften abgeleitet werden müssen. Weil wir hier nur unsere Begriffe von einer Waarenlehre darlegen, so können wir die Aufzählung derselben, und die Ableitung der Forderungen übergehen. Zweckmäßig-

keit, daß sie das leisten, was sie leisten sollen, Bequemlichkeit, Dauerhaftigkeit und Schönheit in Form und Farbe, u. s. w. können als ganz allgemeine Forderungen angesehen werden.

Die Putzwaaren und Verschönerungsmittel übergehen wir ebenfalls, theils weil ihre Forderungen konventionell sind, theils weil ihre Untersuchung uns zu weit ablenken würde.

Waaren zur Hervorbringung.

§. 34.

Sachen, die zu irgend einem Geschäfte gebraucht werden (Handwerkszeug, Instrumente, Maschinen), haben den Zweck die Arbeit zu erleichtern, zu beschleunigen oder selbst erst möglich zu machen. Die Hauptforderungen an dieselben sind also:

1) Ersparung der Kraft, daher Leichtigkeit und Bequemlichkeit in der Anwendung.

2) Ersparung der Zeit; daher Schnelligkeit, Geschwindigkeit.

3) Ersparung des Raums.

4) Regelmäßigkeit und Gleichförmigkeit der Wirkung.

5) Zweckmäßigkeit überhaupt; das heißt, daß sie das wirklich und ganz leisten, was sie leisten sollen.

6) Dauerhaftigkeit, und

7) Schönheit, als Nebenforderung.

Jedes

Jedes Instrument, jede Maschine u. s. w., muß bei der größten Einfachheit, mit der kleinsten Kraft, in der kürzesten Zeit, auf die sicherste Art, ihre Wirkung auf das vollkommenste hervorbringen. Hieraus ergibt sich dann der Werth und die verschiedene Rangordnung derselben.

§. 35.

Was wir bisher über eine Waarenlehre gesagt haben, ist sehr wichtig und nichts weniger als gesucht. Im gemeinen Leben werden ähnliche Grundsätze bei Beurtheilungen solcher Gegenstände, nur ohne deutliches Bewußtseyn, zu Grunde gelegt. Auch ließe sich allerdings jetzt schon diese Wissenschaft zum Theil gründlich und vollständig bearbeiten.

Zweiter Abschnitt.

Geldlehre.

§. 36.

Wenn der Werth und Preis einer Sache bestimmt werden soll, so ist dazu eine Einheit einer andern Sache von anerkanntem Werthe erforderlich, die als Maß oder als Maßstab zur Bestimmung des Werthes der ersten gebraucht werden kann. Ein solcher Maßstab, um einerlei Waaren unter sich zu bestimmen, sind die Gewichte, die Längen- und Körpermaße. Diese hier angewendet,

setzen aber voraus, daß sich die Werthe und Preise wie die Massen verhalten, welches höchstens der Fall bei Waaren von einer Art ist.

§. 37.

Außer der Forderung, daß das allgemeine Tauschmittel ein Maß der übrigen Waaren sey, soll sich auch in demselben ein größerer Werth anhäufen lassen; es muß daher schon einen großen Werth bei kleinem Gewichte und bei kleiner Raumerfüllung (Volumen) haben.

Eine dritte Forderung an dasselbe ist, die möglich größte Unveränderlichkeit seines Werthes selbst. Dieses setzt voraus, daß es nicht nur immer selbst an sich nützlich ist, sondern daß auch seine Totalmasse, der sämtliche Vorrath desselben, weder schnell sich sehr vermehren, noch schnell sich vermindern lasse.

Endlich muß es auch zertheilbar seyn, und zwar so, daß es weber seine Eigenschaften noch seine Nützlichkeit dadurch verliert.

§. 38.

Das Getreide würde sich hiezu ganz vorzüglich eignen. Um Werthe auf eine Reihe von Jahren sicher und richtig vorauszubestimmen (z. B. Besoldungen, Revenuen), wird dasselbe noch jetzt als das zweckmäßigste und gleichförmigste erwählt; aber auch nur für eine Reihe von Jahren; für einzelne Jahre würde der Preis der-

desselben oft in zu großem Mißverhältnisse zu den Preisen anderer Dinge zustehen kommen.

Die wesentlichste Unvollkommenheit des Getreides aber, die es zum allgemeinen Tauschmittel ungeschickt macht, ist seine große schnelle Anhäufung (bei fruchtbaren Jahren) und sein plötzlicher Mangel, sein zu geringer Werth in Beziehung auf seine Masse, und seine leichte Verderblichkeit.

§. 39.

In allen kultivirten Ländern hat man die Metalle, besonders Gold und Silber, erwählt. Dieselben vereinigen auch in sich alle Forderungen, die wir bereits angegeben haben. Besonders vermehrt und vermindert sich auch die Totalmasse in einem Lande sehr langsam.

Wir haben diese Metalle hier in drei Beziehungen zu betrachten: als Waare, als konventionelles (allgemeines) und als ein vom Staate sanctionirtes Tauschmittel.

§. 40.

Als Waare haben die Metalle bei einem hohen Kulturstande ihren entschiedenen, dauernden und reellen Werth, der, gleich andern Waaren, aus ihrer Nützlichkeit im Gebrauche, aus ihrer Seltenheit oder nicht zu starken Anhäufung, und aus der beträchtlichen Mühe und dem Aufwande, mit welchen sie der Erde abgenommen werden, entspringt.

Offen-

Offenbar nehmen die Metalle unter den nutzbaren Gegenständen eine ansehnliche Stelle ein, und Gold und Silber haben (nebst der Platina) zu Gefäßen, weil sie unverkalkbarer, daher von größerer Dauer, auch minder schädlich als die übrigen sind, besondere Vorzüge. Aber eben dieser Gebrauchswerth begründet und erhält bei ihrer größern Seltenheit den Tauschwerth, oder das allgemeine konventionelle Zutrauen, und daher die Möglichkeit in allen Staaten als allgemeines Tauschmittel eingeführt werden zu können.

Der Staat konnte diese Fähigkeit der edlen Metalle, zu werden was sie sind, nur sanctioniren, nicht erzwingen; er konnte nähere Bestimmungen angeben, und zur Sicherheit und Erleichterung des Verkehrs Einrichtungen treffen. Daher sind Banknoten u. dergl. kein eigentliches Geld, sondern nur Schuldscheine, welche bezeichnen, daß man auf dieselben, von einer bestimmten Person (der Regierung u. s. w.), den angemerkten Werth zu fordern habe; ihr Werth stützt sich daher auf die Kreditfähigkeit dieser Person als Schuldner, und steigt und fällt mit dieser.

§. 41.

Die Staaten haben die zum allgemeinen Tauschmittel angenommenen Metalle (Geld) mit einem Gepräge versehen, das die Quantität und Qualität des Metallgehaltes bezeichnet und so Münze heißt. Die Einheit zur Bestimmung der Quantität (des Gewichts), wird Mark genannt.

§. 42.

§. 42.

Gold und Silber werden selten allein zu Münzen angewendet, sondern mit Kupfer, das Gold auch mit Silber versetzt (legirt). Da nun der Werth dieser Zusätze von geringerm Metalle, im Verhältniß des Werthes des feinern, nicht in Anschlag zu bringen ist: so wird nur in den Münzen der Antheil des feinern Metalles geschätzt, und das Verhältniß des Werths der Münzen zu einander, ist dem Verhältnisse der Gewichte oder Antheile des feinern Metalles, das sie enthalten, gleich.

§. 43.

Würden die Münzen nur einerley Metall, oder auch verschiedene Metalle von gleichem Werthe enthalten, so würde sich ihr Werth gegen einander wie ihre Gewichte verhalten; oder das Verhältniß ihres Werthes würde das Verhältnis ihrer Gewichte seyn. Allein in den meisten Staaten werden sie in sehr verschiedenen Verhältnissen mit geringen Metallen (gewöhnlich jetzt mit Kupfer) versetzt (beschickt).

Die Münzgesetze eines Landes (der Münzfuß) zeigen dann diese gesetzliche Versetzung (Beschickung, Legirung) an, und bestimmen zugleich, wie viele einzelne Stücke einer Münzsorte aus Einer Mark von reinem Silber oder Gold ausgeprägt werden. Wird nun der gesetzliche Zusatz des Kupfers, der zu einer reinen oder feinen Mark von jenen genommen wird, hinzu gerechnet,

so ergibt sich das Gewicht der einzelnen Stücke der legirten Münze, welches Schrot heißet; es ergiebt sich aber daraus auch das Gewicht des reinen (feinen) Metalles, das dasselbe Stück enthält, und dieses wird sein Korn genannt.

Auch das Verhältniß des Werthes des Goldes zum Silber ist in mehrern Ländern gesetzlich bestimmt (ungefähr wie 1 zu 15.); es wird aber im Handel nicht darauf geachtet, und das Gold oder die Goldmünzen haben daher zu den Silbermünzen einen veränderlichen Werth.

§. 44.

Um den Werth und Preis der Münzsorten bestimmen zu können, kommt nun in Betrachtung:

1) Der innere Werth oder der Antheil des feinen Metalles.

Weil das Münzwesen ganz vom Staate abhängt, und nach bestimmten Gesetzen geleitet wird; weil alle Münzen im Gehalt, im Zahlwerth und im Verhältniß zu einander genau vorgeschrieben sind: so wäre die Kenntniß des innern Werthes der Landesmünzen für die Einwohner weniger erforderlich; sie brauchten nur die gesetzlichen Verhältnisse der geprägten Geldstücke zu einander zu wissen. Aber nicht jeder Staat hat dieselbe Einheit; nicht jeder münzt aus einer Einheit gleich viele Stücke, und nicht jeder setzt von dem geringen Metalle gleichviel zu: daher ist die Kenntniß des Münzfusses jedes

des Staates, des Antheils des feinen, in Anschlag zu bringenden Metalles, und folglich des innern Werthes der Münzen gegen einander erforderlich.

§. 45.

Der innere Werth (Realwerth) verschiedener Münzen zu einander, wird also nach dem Antheil des feinen Metalles bestimmt. Wenn daher in einer Anzahl Münzen eines Landes eben so viel feines Metall (z. B. reines Silber) enthalten ist, als in einer bestimmten Anzahl anderer Münzen eben desselben oder eines andern Landes: so hat die Anzahl jener eben so viel innern Werth, als die Anzahl dieser, und man sagt, daß jene mit dieser pari stehen.

Das Pari der Münzen ist also das Verhältniß der Anzahl der Stücke zweier Münzsorten, in welchen gleichviel von feinem Metalle (reinem Golde oder Silber) enthalten ist.

Was über das Pari einer Münzsorte gegeben werden muß, um eine andere zu erhalten, heißt Aufgeld (Agio).

(Beide Worte, Pari und Agio, werden auch noch in verändertem Sinne gebraucht, den wir hier und da berühren werden; im zweiten Theil dieses Werkes aber, in welchem wir, um die Strenge unsrer Lehrmethode nicht zu unterbrechen, die Anmerkungen, Erweiterungen, Erläuterungen und Beispiele vortragen wollen, werden wir,

wir diese angeben und durch Beispiele anschauend machen.)

§. 46.

2) Der gesetzmäßige Preis.

Dieser erstreckt sich theils auf das Verhältniß des Preises, den die Münzsorten des Landes zu einander haben; theils zu welchem Preise sie gegen die fremden Münzsorten angenommen werden sollen. Die Obrigkeit bestimmt beide, und zwar theils, damit der Unkundige nicht hintergangen werde; theils, um Streitigkeiten vorzubeugen, für solche Fälle, in welchen keine Münzsorte bestimmt ist, und die Zahlungen in einer Münzsorte über pari gemacht werden wollten. Den gesetzmäßigen Preis beobachtet dann auch immer die Obrigkeit in ihren Einnahmen und Ausgaben.

Den gesetzlichen Preis müssen sich also die Einwohner des Landes gefallen lassen, in soferne sie in einzelnen Fällen nichts besonders darüber bestimmen.

§. 47.

3) Der zufällige Preis, den wir auch den Marktpreis nennen können.

Derselbe hängt, wie der Preis einer jeden Waare im Handel, von der Konkurrenz der Käufer und Verkäufer, von Mangel oder Ueberfluß, u. s. w. ab.

Den zufälligen Preis, oder den Marktpreis der Münzsorten (und auch der Wechsel) nennt man den

Kurs

Kurs. Der Marktpreis der Münzsorten oder der Kurs ist entweder dem innern Werthe derselben gleich, und dann sagt man, er stehe pari, oder er ist niedriger oder höher; im ersten Falle sagt man er stehe unter, im andern er stehe über pari.

(Da es vielen schwer begreiflich ist, wie Münzen von einerlei innerm Werthe einen veränderlichen Preis haben können, so erinnern wir nur, daß es schon in Zahlungen Eines Ortes, bei größern Summen, dem Empfänger und Geber nicht gleichgültig seyn wird, ob sie, bei gleich gangbaren Sorten, in großen oder in kleinen Münzen (z. B. in Conventionsthalern oder in Zwölfkreuzerstücken) bezahlt werden. Sind Zahlungen in andere Länder zu machen, in welchen nur die eine oder die andere unserer Münzsorten im Umlaufe sind, so müssen wir uns diese zu verschaffen suchen. Niemand wird aber seinen Vorrath da von unentgeldlich, (ohne Agio), schon der Mühe wegen umtauschen wollen, und zwar um so weniger, je eher er selbst in die Umstände zu kommen glaubt, zu ähnlichen Zahlungen ins Ausland diese Münzsorte gebrauchen zu können 2c.)

§. 48.

4) Das Verhältniß nach diesen drei Bestimmungen:

a) der inländischen Münzen gegeneinander;

b) der ausländischen gegeneinander;

c) der inländischen gegen die ausländischen.

Alle

Alle diese Verhältnisse werden aus den verschiedenen Münzgesetzen durch Hülfe der Arithmetik berechnet, und ihre fernere Untersuchung gehört nicht hierher.

§. 49.

Papiergeld, Banknoten u. dergl. (Staatspapiere, Wechsel, Aktien) können weder als eigentliches Geld, noch als allgemeines Tauschmittel angesehen werden, ob sie gleich zum Theil in einem gewissen Umkreise dieselbe Stelle vertreten, und auch als Waare ein Gegenstand des Handels werden.

Theils, wie wir bereits schon bemerkten, sind sie (die Banknoten und Staatspapiere) als Schuldscheine zu betrachten, an deren Inhaber sich der Staat verpflichtet, zu einer festgesetzten, oder zu jeder Zeit, den darin angegebenen Werth mit Zinsen (Staatspapiere) oder ohne Zinsen (Banknoten) in Münze zu bezahlen; theils sind es bloße Ueberweisungen oder Vollmachten, eine bestimmte Summe Geldes an der Aussteller statt empfangen zu können (wie Wechsel, Anweisungen).

§. 50.

Wir können diese Abtheilung nicht schließen, ohne hier schon einiges zur Erläuterung des Ganzen hinzuzufügen:

Das Gewicht, mit welchem Gold und Silber gewogen wird, heißt Mark. Da es aber mehrere Gewichte dieses Namens gibt, die in ihrer Schwere von einander

der abweichen, so bleiben wir hier bei der kölnischen Mark, die größtentheils in Deutschland eingeführt ist.

Die kölnische Mark nun, obgleich von einerley Schwere für Gold und Silber, wird doch zum Gebrauche für das eine oder das andere dieser Metalle verschieden abgetheilt.

Als Silbergewicht wird die kölnische Mark eingetheilt in 16 Lothe (oft das Loth in 18 Gran), in 4864 Asen und in 65536 Richtpfennige. Die nemliche Mark als Goldgewicht aber in 24 Karat und in 288 Grän. (Andere Eintheilungen in der Folge.)

Ist nun eine Masse Gold oder Silber ohne allen Zusatz von einem andern Metalle, so sagt man, es ist ganz feines Gold oder Silber, oder vom ersten, es ist 24 karatig, und vom andern, es ist 16 löthig; das heißt, in einer Masse Gold, Eine Mark oder 24 Karat schwer, sind auch 24 Karat oder Eine Mark Gold enthalten, und in einer Masse Silber, die Eine Mark wiegt, ist auch Eine Mark oder 16 Loth Silber. So viel Lothe nun in einer Masse von Einer Mark (reines) Silber enthalten sind, so viel löthig heißt dasselbe Silber, oder vielmehr dieselbe Mark; und so viele Karate Eine Mark an (feinem) Golde enthält, so viel karatig heißt dieselbe. Eine Masse Silber heißt also 15 löthig, wenn in einer Masse desselben, Eine Mark schwer, 15 Loth Silber ($\frac{15}{16}$) und 1 Loth Kupfer ($\frac{1}{16}$) oder andres Metall enthalten ist; es heißt 13 oder 12 oder 8 löthig, wenn Eine Mark (oder eine

Masse

Masse 16 Loth schwer) nur 13, 12 oder 8 Loth, oder $\frac{13}{16}$, $\frac{12}{16}$ oder $\frac{8}{16}$ Mark Silber, und also 3, 4 und 8 Loth, oder $\frac{3}{16}$, $\frac{4}{16}$ und $\frac{8}{16}$ Mark Kupfer enthält. Eben so wird eine Masse Gold 23 karatig genannt, wenn in einer Mark, oder in 24 Karat desselben, 23 Karat Gold und 1 Karat Zusatz von einem andern Metalle enthalten ist u. s. w.

§. 51.

Wir gehen nun zu den Münzen und dem Gelde über. Wir schätzen diese nach dem Antheil des Goldes oder Silbers, das in der gemengten (rauen) Mark enthalten ist. Dieser Antheil wird entweder auf Treue und Glauben nach den Münzgesetzen angenommen, oder chemisch, durch die Scheidung (oder durch das Abtreiben) der verschiedenen Metalle, und durch ihre genaue Abwägung (die Probirkunst lehret dieses) gefunden. Wir haben es hier mit Treue und Glauben zu thun, und wollen bloß den Preußischen oder Graumannischen und den Conventions-Münzfuß mit einander vergleichen.

§. 52.

Nach dem preußischen Münzfusse soll in 14 (preußischen) Thalern Eine Mark feines Silber enthalten seyn, und 100 Thaler 9 Mark und 8 Loth wiegen.

Wenn 100 Thaler 9 $\frac{1}{2}$ Mark wiegen, so wiegen 14 Thaler 1 $\frac{33}{100}$ Mark (also beinahe 1 $\frac{1}{3}$) und Ein Thaler 462 $\frac{2}{25}$ Asen. Da nun in 14 Thalern Eine Mark feines Silber enthalten ist, und Eine Mark in 4864 Asen getheilt

theilt wird, so enthält jeder preußische Thaler den vierzehnten Theil einer Mark oder 347 3/7 Asen.

Das Schrot eines solchen Thalers, oder das Gewicht desselben in seiner Mischung, ist also 462 2/25 Asen,
und sein Korn, der Antheil des feinen Silbers, das er enthält 347 3/7 Asen.

Der Unterschied zwischen beiden, oder die 114 13/20 Asen geben also den Zusatz, den derselbe an Kupfer enthält.

§. 53.

Betrachten wir den Conventionsfuß, so finden wir, daß nach demselben 10 Conventionsthaler oder 20 Gulden aus einer Mark feinem Silber geprägt werden, und daß 8 1/3 Stücke Conventionsthaler (mit dem Zusatz von Kupfer) eine (rauhe) Mark wiegen sollen. Es verhält sich also die rauhe Mark zur feinen, wie 10 zu 8 1/3, oder wie 30 zu 25, oder wie 6 zu 5, daß also unter 6 Marken dieses Münzmetalles 5 Mark Silber und 1 Mark Kupfer ist. Da nun 10 Conv. Thaler eine Mark oder 4864 Asen reines Silber enthalten, so enthält also ein Conv. Thaler 486 2/5 Asen als Korn; da ferner 8 1/3 Stücke auf die rauhe Mark gehen, so ist das Gewicht eines Thalers (Schrot) 583 Asen und 68 Decimaltheile. Der Unterschied zwischen beiden gibt dann den Zusatz an Kupfer.

Aus dem Verhältnisse der 10 zu 8 1/3, als der rohen und feinen Mark, läßt sich die Löthigkeit des gemengten Metalls (13 1/2 löthig) finden.

§. 54.

Vergleichen wir nun die für beide Münzfüsse angegebenen Data, so ergeben sich folgende Resultate:

14 preußische Thaler enthalten eine Mark (reines) Silber, und 10 Conventions- oder Speziesthaler oder 20 Gulden enthalten ebenfalls eine; es sind also 14 preuß. Thaler gleich 10 Conv. Thalern, und ein Conv. Thaler gleich 1 $\frac{2}{5}$ preuß. Thalern, nach ihrem innern oder reellen oder physischen Werthe. Nach dem Vierundzwanzigguldenfuß, nach welchem 24 Gulden für eine Mark reines Silber genommen werden, sind daher auch 24 Gulden eben so viel werth, als 14 preuß. Thaler, und ein preuß. Thaler gleich $\frac{24}{14}$ oder gleich 1 $\frac{5}{7}$ Gulden (fl. 1. 42 $\frac{6}{7}$ kr.)

Eben dieser Werth muß sich dann auch aus den angegebenen Asen, die jede Sorte enthält, bestimmen lassen. Wollen wir z. B. den Werth eines preuß. Thalers im Vierundzwanzigguldenfuß darnach berechnen, so würde dieß auf gemeine Art durch folgende Verhältnisse geschehen:

1 preuß. Thaler enthält 347 $\frac{3}{7}$ Asen,
466 $\frac{2}{5}$ Asen enthält 1 Conv. Thaler,
1 Conv. Thaler ist gleich 2 $\frac{2}{5}$ Gulden im Vierundzwanzigguldenfuß.

woraus sich dann gleichfalls jener Werth ergibt.

§. 55.

Der innere Werth eines preuß. Thalers ist also im Vierundzwanzigguldenfuß fl. 1. 42 $\frac{6}{7}$ kr. Was derselbe

nun

im Handel gilt, ist sein äußerer Werth, sein Handelswerth oder sein (Markt-) Preiß. Gilt er weniger, so ist sein Preis unter seinem Werthe, gilt er mehr, so ist derselbe über seinem Werthe. Dieser Thaler gilt nun in dem fränkischen Kreise fl. 1. 45 kr. und daher 2 $\frac{1}{7}$ kr. über seinem Werthe, welches auf 100 berechnet 2 $\frac{1}{12}$ Prozent geben wird. In diesem Falle sagt man, die preuß. Thaler stehen oder gelten 2 $\frac{1}{12}$ Prozente über pari. Dieser Preis der preuß. Thaler heißt nun ihr Kurs, der also hier 2 $\frac{1}{12}$ Prozent über pari stehet, und den sich also nicht wohl jemand bei großen Zahlungen, die in Conventionsgelde geschehen sollen, gefallen lassen wird. Dieß, und was im 47sten §. gesagt worden ist, macht die Veränderungen der Geld- (und Wechsel-) Preise oder den Kurs begreiflich.

§. 56.

Der Begriff von einer Geldsorte muß sich also immer auf einen Werth beziehen, nach oben auf ein Verhältniß zu einer Mark Silber. Sind nun solche Sorten wirklich vorhanden oder ausgemünzt, so heißen sie wirkliche Münzen; sind sie nicht wirklich vorhanden, fingirte oder Rechnungsmünzen. Solcher Rechnungsmünzen wird sich jeder leicht erinnern (z. B. bei uns die Gulden, an vielen Orten die Thaler, in England die Pfundsterling ꝛc.) und können also ohne fernere Erläuterung bleiben.

Zweite Abtheilung.

Werthbestimmungslehre.

§. 57.

Werth und Preis, und was auf beide einen Einfluß hat, sind hier die Gegenstände unsrer Untersuchung.

Das Verhältniß, in welchem eine Sache zu andern Sachen geschätzt wird, heißt ihr Werth. Ist die Schätzung derselben allgemein, so hat die Sache einen allgemeinen, wird sie von wenigern geschätzt, einen speciellen Werth; findet der Grad der Schätzung nur einzelner, individueller Rücksichten wegen statt, einen Affektionswerth.

§. 58.

Nun wird eine Sache nicht um so höher geschätzt, je nützlicher sie ist; denn die nützlichsten Dinge haben oft gar keinen oder nur einen sehr geringen Werth, z. B. das Wasser, und werden daher auch kein Gegenstand des Handels, keine Waare; sondern es ist erforderlich, um einer Sache Werth zu verschaffen, daß sie, außer ihrer Nützlichkeit, Mühe, Arbeit oder irgend einen Aufwand erfordere, um sie herbei zu schaffen (z. B. wieder das Wasser in großen Städten, wo es weit herbei zu holen ist).

ist). Die Schätzung einer Sache, und also ihr Werth, ist dann überhaupt auch um so größer, je mehr man andere nützliche und schwer zu gewinnende Sachen leicht dafür erhalten kann.

Der Werth einer Sache ist daher zusammen gesetzt und entstehet: aus der Summe der Arbeit, der Geschicklichkeit und des Aufwandes anderer Dinge, die zur Hervorbringung derselben erfordert werden; aus dem Verhältnisse der Bedürfnisse und der Größe derselben zu dem gewöhnlichen Vorrathe.

§. 59.

Der Werth einer Waare, wie wir ihn hier für den Handel zu bestimmen haben, ist die Summe des nahen und fernen Aufwandes, der Arbeit und der Gefahr bis zum Empfang des Verkaufspreises.

§. 60.

Das, was man im Handel für eine Sache erhält oder fordert, heißt der Preis derselben. Der Preis ist also der Werth einer Sache, den sie im Handel hat, oder der für sie gefordert oder gegeben wird. Der Preis, den eine Sache eine Zeitlang hat, heißt der Marktpreis; wird der Preis von der Obrigkeit vorgeschrieben, der gesetzliche Preis, die Taxe.

Wird mehr als der verhältnißmäßige Werth, den eine Sache zur andern hat, für sie gegeben oder gefordert,

dert, so heißt sie theuer; wird weniger gegeben oder gefordert, wohlfeil.

Ist der Werth einer Sache genau zu bestimmen, und wird sie gewöhnlich gesucht und gebraucht, so hat sie mehr einen bestimmten, gewöhnlichen Preis, außerdem einen unbestimmten, zufälligen Preis.

§. 61.

Durch das Geld wird nun die Bestimmung des Werthes und Preises einer Sache sehr erleichtert. Der Werth einer Waare ist der Summe des Geldes gleich, die unmittelbar oder mittelbar (z. B. durch Unterhaltung der Arbeiter rc.) darauf verwendet wird. Der Preis, der dafür gefordert werden muß, kann dann, wenn der Unterhalt der Arbeiter dazu geschlagen ist, nicht niedriger, und ist er nicht dazu geschlagen, nicht dem Werthe gleich seyn, wenn das natürliche Verhältniß nicht gestört und kein Verlust für den Verkäufer entstehen soll. Doch dieß ist jetzt Gegenstand unsrer Untersuchung.

§. 62.

Der Zweck des Handels ist der Gewinn; wir müssen daher bei jedem Handel, reell oder verhältnißweise, mehr empfangen als wir geben. Dieß setzt voraus, daß wir wissen, was uns eine Sache mit allem Aufwande koste, um so aus dem gefundenen Werthe den Preis bestimmen zu können, den wir zu fordern und zu erhalten haben, um unsern Zweck zu erreichen.

Die

Die Auffindung aller Größen alles Aufwandes, und aller Umstände, die auf die Bestimmung des Werthes einen Einfluß haben, und der Gesetze, nach welchen der Werth nnd Preis beurtheilt werden, umfassen wir in der **Werth- und Preisbestimmungslehre.**

§. 63.

Der Aufwand und die Unkosten auf eine Waare gehen entweder auf die Erwerbung des Eigenthums (die Kaufsumme, der Preis); oder auf den Transport (auf die gegenseitige Auslieferung und Empfangnehmung der Waare und des Geldes). Diese können wir zusammen den unmittelbaren Aufwand nennen. Dieser Aufwand wird gewöhnlich und leicht erkannt und berechnet, weil er unmittelbare Auslagen betrifft.

§. 64.

Ein anderer Theil des Aufwandes auf eine Waare, der noch zu jenen Einkaufskosten hinzukommt, liegt ferner und muß zum Theil erst aus der Größe des Umsatzes in einer Zeiteinheit (z. B. in einem Jahr) gefunden, und dann aus der Totalsumme des Umsatzes auf den einzelnen nach Prozenten berechnet werden.

Hieher gehöret dann aller Aufwand auf die Betreibung der Handlung als Gewerbe, z. B. der Unterhalt der Personen, die man bloß des Handels wegen hält; die Zinsen der Kapitalien, die zur bessern Betreibung desselben aufgenommen werden; die Zinsen des eigenen Kapitals,

pitals, weil wir diese auch ohne Arbeit durchs Verleihen erhalten würden; die Zinsen für das Kapital, das an Handelsgeräthen liegt, und für dasjenige, das wir an ein größeres Haus legen müssen, als wir ohne Handel gebrauchen würden.

Ferner gehört hierher alle Gefahr beim Verkauf, oder jede Verminderung des bedungenen Gegenwerthes durch Zufall. Zum Beispiel alle Gefahr auf dem Transport; aller Verlust durch Chikanen, Bankerotte; durch verzögerte Zahlung u. s. w.

Aus der Größe dieses Verlustes und der Summe des Umsatzes für Ein Jahr wahrscheinlich ausgemittelt, läßt sich dann der Antheil derselben nach Prozenten finden und zu dem Einkaufspreise schlagen.

§. 65.

Die Rubriken nun, welche den nähern und fernern, den bestimmtern und unbestimmtern Aufwand, und alle Kosten enthalten, die bei der genauern Bestimmuug des Werthes in Anschlag kommen, sind folgende:

1) Der Einkaufspreis, oder der Gegenwerth, den wir geben müssen, um eine Waare als Eigenthum zu bekommen.

Sind es Waaren die wir geben, so können diese zu Geld nach dem Preise angeschlagen werden, den sie uns bis jetzt kosten, oder nach dem, den sie jetzt gelten; jener

ner Anschlag ist richtiger als dieser. Wird der Werth durch Wechsel bezahlt, so gibt der Kurs derselben, oder überhaupt der Preis, den wir dafür geben, die zu berechnende Summe.

2) Die Unkosten am Einkaufsorte.

3) Die Ueberlieferungskosten:

a) die Frachten;

b) Zölle, Mauthen u. dergl.

c) Speditionsgebühren.

4) Die Gefahr bei der Ueberlieferung.

Kann man diese versichern lassen, so wird sie durch die Assekuranzprämie bestimmt; außerdem bestimmt sich dieselbe durch die Zahl der glücklichen Fälle des Transportes zu den unglücklichen, und diese werden auf jene vertheilt. Wäre z. B. unter hundert glücklichen Fällen ungefähr Ein unglücklicher, so würde die Gefahr des Transportes zu ein Prozent angeschlagen und zum Preise gerechnet werden müssen.

5) Maß- und Gewichts-Unterschiede.

Weil nehmlich der Werth, den wir für eine Waare verwendet haben, in unserm Geld und in unserm Maß und Gewichte, nach welchem wir den Verkaufspreis bestimmen, gefunden werden soll, so ist eine Reduktion der Maße und Gewichte, die durchs Berechnen und durch das Wägen und Messen geschehen kann, nothwendig.

6) Alle

6) Alle hier und da gesetzlichen oder gewöhnlichen Bedingnisse, die auf den Preis einer Waare einen Einfluß haben, wir mögen sie zu fordern oder zu leisten haben; z. B. Thara, Gutgewicht, Rabatt u. dergl.

Finden diese bei dem Einkauf wie bei dem Verkauf statt, so heben sie sich gegenseitig auf, und brauchen nicht in Anschlag gebracht zu werden; außerdem ist die Differenz zum Vor- oder Nachtheil zu berechnen.

7) Alle Unkosten zur Vollziehung des Handels: Briefporto, Mäcklergebühr u. s. w. gehören hieher.

8) Aller Aufwand und alle Gefahr bei der Anschaffung des Gegenwerthes oder bei der Uebermachung der Einkaufssummen, z. B. Agio, Verlust beim Wechselkurs, Courtage, Porto bei baarer Geldversendung u. s. w.

9) Die Zinsen des an einer Waare liegenden Kapitals, von der Zeit der Bezahlung bei dem Einkaufe bis zur Zeit des wahrscheinlichen Wiederempfanges bei einem zu hoffenden oder schon geschlossenen Verkaufe.

Sobald wir nehmlich eine Waare gekauft und bezahlt haben, so ist sie als todtes oder uneinträgliches Kapital so lange anzusehen, bis wir sie nicht nur verkauft, son-

dern

dern auch die Verkaufssumme dafür erhalten und wieder verwendet haben. Nun erhalten wir aber von unserem Gelde schon durch das Verleihen ohne Arbeit einen Gewinn (Zins), und der Gewinn also, der bei einem Handel nicht größer wäre als die Zinsen, die man von dem daran gelegten Gelde, von der Zeit der Auslage beim Einkauf bis zur Zeit des Eingangs der Verkaufssumme, erhalten würde, ist kein Handelsgewinn; wir müssen diese Zinsen also als Auslage zu dem Einkaufspreis schlagen. Ist das Kapital ganz oder zum Theil nicht unser Eigenthum, dann sind die Zinsen wirkliche Auslagen, und müssen um so nothwendiger zu den Einkaufskosten geschlagen werden.

Die Größe dieser Zinsen, oder die Wahrscheinlichkeit, wann die Waaren verkauft werden möchten, läßt sich auf zwei Wegen ausmitteln. Wir können diese aus der Summe des jährlichen Umsatzes im Verhältniß zu dem dazu verwendeten Kapitale beim Ganzen berechnen. Würde z. B. das Kapital im Handel zwanzig tausend, und der jährliche Umsatz oder Verkauf hundert und zwanzig tausend Gulden betragen, so würde jene Summe in dieser sechsmal enthalten seyn, und das Handelskapital daher sechsmal umgesetzt werden. Da aber in jener Summe des Umsatzes auch der Gewinn enthalten ist, so werden wir die Zahl der Umsätze nur auf fünfe setzen dürfen. In diesem Falle nun würde auf den Werth der Waaren gerade Ein Prozent für Zinse (zu 5 jährlich gerechnet) geschla-

geschlagen werden müssen. Jenes Handelskapital würde nehmlich, zu fünf Prozenten gerechnet, tausend Gulden Zinsen ohne Arbeit bringen. Diese tausend Gulden betragen dann von einem jährlichen Umsatze von hundert tausend Gulden Ein Prozent; der Gewinn von Einem Prozente wäre daher kein Handelsgewinn, sondern erstattete blos die gewöhnliche Zinse.

Betrüge bei gleichem Kapitale der jährliche Umsatz funfzig tausend Gulden, so würde in diesem Falle der Gewinn von zwei Prozenten bloß die Zinse erstatten, und daher, um den Handelsgewinn bestimmen zu können, zwei Prozente zum Einkaufspreise geschlagen werden müssen.

Diese Bestimmungsart setzt aber voraus, daß alle Waaren gleich schnell abzusetzen sind, was aber selten anzunehmen ist. Um richtiger zu verfahren, und den Aufwand den Umständen angemessener zu vertheilen, muß daher dieser Zinsantheil für einzelne Waaren, oder für Klassen von Waaren, nachdem sie mehr oder weniger begehrt werden, höher und niedriger angeschlagen, und dieser Anschlag durch die Erfahrung ausgemittelt werden.

Zu diesen Zinsen vom Einkauf bis zum wahrscheinlichen Verkauf, müssen dann noch die Zinsen vom Verkauf bis zum wahrscheinlichen Eingang des Verkaufspreises geschlagen werden. Je längern Kredit wir daher geben müssen, und je weniger die Käufer die gegebene Zahlungsfrist halten, je höher werden diese.

10) Die

10) Die Zinsen des Kapitals, das an den Gebäuden liegt, in so ferne wir sie bloß des Handels wegen haben müssen, nebst den Unterhaltungskosten, oder der Miethe. Ferner die Zinsen des Kapitals, das an Gefäßen, Geräthen u. s. w. liegt, und die Unterhaltungskosten, mit Zuziehung der Dauer ihres Gebrauchs, in so ferne das Kapital damit verlohren gehet.

11) Der Lohn und die Kost der zur Betreibung der Handlung erforderlichen Personen, und andere Handelskosten, als Briefporto, Papiere u. s. w.

Dieser in den Nummern 10 und 11 bezeichnete Aufwand von Einem Jahre in eine Summe gebracht, wäre dann auf den jährlichen Umsatz zu vertheilen, um den Antheil nach Prozenten, und somit den Aufschlag auf den Preis einer gegebenen Waare finden zu können. Betrügen z. B. die Unkosten (Nr. 10 und 11.) tausend Gulden, so würde es bei einem jährlichen Umsatze von hundert tausend Gulden ungefähr Ein Prozent aufs Hundert ausmachen, das also zum Einkaufspreis zu schlagen wäre.

12) Die Summe, um welche der Kaufmann höher oder niedriger im Staate angelegt ist, und die im ersten Fall zu jenen Unkosten zu zählen, in diesem davon abzuziehen ist.

13) Die

13) Die Verkaufsgefahr, oder der durch Bankerotte, Chikanen und andere Unglücksfälle entstehende Verlust.

Nicht alle Abnehmer zahlen wirklich; manche werden unvermögend dazu, es sey aus welcher Ursache es wolle; manche chikaniren, um die Zahlungsfrist zu verlängern, oder einen Nachlaß zu bewirken. Jedem Kaufmann widerfährt das mehr oder weniger, nach Beschaffenheit seiner Vorsicht, nach den Zeitperioden, nach der sittlichen Kultur, nach dem Zustande der Justiz, nach dem Wohlstande einer Nation; also nicht in allen Ländern, und nicht zu allen Zeiten gleich häufig.

Dem ungeachtet lässet sich durch Erfahrung und Beobachtung, mit Zuziehung der veränderten Umstände, mit einiger Wahrscheinlichkeit bestimmen, wie viel ungefähr von einer bestimmten Summe (von hundert tausend oder einer Million) auf diese Art verlohren gehe, und wie viel also auf hundert oder tausend geschlagen werden müsse, um diesen Verlust zu ersetzen. Diesen Antheil für hundert oder tausend zu bestimmen, würde der Verlust von der Summe des Umsatzes abzuziehen, und dann auf den Rest der Verlust zu repartiren seyn.

Alle bis jetzt aufgefundenen Größen zusammen genommen, geben die Summe des Aufwandes auf eine Waare, und also den wahren Werth. Erhalten wir diesen wieder dafür, so erhalten wir blos unsre Auslage.

Allein der Kaufmann treibt den Handel als Gewerbe, er will seinen und seiner Familie Unterhalt damit verdienen. Will er daher nicht um diese Summe jährlich zurückkommen, will er selbst nicht seine Arbeit dabei verliehren, so muß

14) Diese Ausgabe, der jährliche Aufwand auf seine Haushaltung, durch den jährlichen Umsatz, gewonnen werden.

Es ist daher auszumitteln, wie viel daran jeder einzelne Umsatz nach Prozenten, auf die bereits angegebene Art, zu tragen habe. Wird die Ausgabe für die Haushaltung ganz angenommen, so müssen wir die Zinse unsers eigenen Kapitals, in so ferne sie schon als Aufwand in Rechnung gebracht sind, davon abziehen, und also nur die Differenz repartiren.

§. 66.

Die nun unter den Nummern 1 bis 14 angegebenen Größen für jede Waare berechnet, bestimmen den Werth, den wir für die Waare erhalten müssen, ohne daß sich unser Besitzstand weder vermehren noch vermindern soll. Dieser gefundene Werth entstehet also aus dem Einkaufspreis mit allen Unkosten; aus der Gefahr (Risiko) beim Transport; beim Ein- und Verkauf; aus dem Aufwande an Kapitalien 2c. und aus allen Unterhaltskosten, der des Personals und des Haushalts.

Die-

Diesen gefundenen Werth wollen wir den Handels- oder Verkaufswerth der Waare nennen.

Bekommen wir im Handel für die Waare weniger, als diesen Verkaufswerth, so ist dieser Unterschied wahrer Handelsverlust, um den sich unser Besitz (Kapital) vermindert; bekommen wir mehr dafür, so ist dieser Ueberschuß erst reiner Handelsgewinn, um welchen unser Eigenthum vermehrt wird.

§. 67.

Das, was hier über die Bestimmung des Werthes der Waaren gesagt worden ist, halten wir für sehr wichtig.

Der Unkunde dieser Berechnung, die wir Handelsarithmetik nennen können, schreiben wir die meisten Bankerotte zu. Es ist für den jungen Kaufmann zu anziehend, große Umsätze zu machen, und er berechnet mit Vergnügen die großen Summen, die ein paar Prozente davon abwerfen, welche er wirklich noch als Aufwand zu den Einkaufskosten hätte schlagen sollen. Die Hülfsmittel die er, um den zu seinem Handelsfond unverhältnißmäßigen Umsatz treiben zu können, anwendet, und anwenden muß, die nehmen eben so viel, als der vermeinte Gewinn beträgt, hinweg. Daher ist dann begreiflich, wie in ganz kurzer Zeit ein großes Deficit entstehen könne. Aus diesem Grunde nun wollen wir unsre Bestimmungsart durch ein Beispiel hier erläutern, ob

ob wir gleich Zusätze, Erweiterungen und Beispiele einem eigenen Bande vorbehalten.

§. 68.

Angenommen nun, eine Waare käme uns, mit Zuziehung aller Unkosten, wie die gewöhnlichen Rechenbücher unter Waarenkalkulation in Anschlag bringen lehren, (wie etwa oben von 1 bis 6 oder 8.) auf hundert Gulden;

Angenommen, diese Waare gehöre unter die gangbarsten, und man könne rechnen, sie während eines Monats, nachdem wir sie bezahlt haben, zu verkaufen, und nach einem Monate des Verkaufs, den Betrag dafür zu erhalten: so würden die Zinsen für die Verwendung unseres Kapitals von zwei Monaten, zu 5 Prozenten, ⅚ Prozente betragen. Diese Bestimmung ist also veränderlich, nach der Gangbarkeit der Waare und dem Kredit, den wir geben. Handeln wir mit Waaren, die gleich stark gesucht sind, und geben gleichförmigen Kredit, so dürfen nur die Zinsen des Handelskapitals in Rechnung gebracht und auf die Summe des jährlichen Umsatzes ausgeschlagen und zu nachfolgendem Aufwande gezogen werden.

Das (in Nr. 10.) angenommene Kapital, das um des Handels willen, an einem größern Hause, an Geräthen u. s. w. liegt, betrage 4000 Gulden, so wären die Zinsen davon - - - - - - fl. 200. —

Abnutzung und Unterhaltung dieser Gegenstände, kleine Ausgaben, Briefporto, Papiere rc.

	Uebertrag fl. 200. —
ferner für den Lohn des Handlungspersonale zusammen - - - -	— 1300. —
Den Verlust durch Bankerotte u. s. w. (nach Nr. 13.) nur - - - -	— 500. —
Wir hätten daher als Aufwand auf den jährlichen Umsatz, den wir auf 100,000 Gulden annehmen wollen, zu repartiren	fl. 2000. —

Aus dem Verhältnisse

$$9800 : 2000 = 100 : 2\tfrac{2}{49}$$

ergeben sich also $2\frac{2}{49}$ Prozente.

Zu diesen kommen dann noch die oben für einzelne Waaren gefundenen $\frac{5}{6}$ Prozente, oder, wenn wir mit gleichgangbaren Waaren handeln, die Zinsen des Kapitals, das im Handel umlauft, auf den Jahresumsatz ausgeschlagen. (Oben haben wir 20,000 fl. an Kapital und 100,000 fl. an Umsatz angenommen. Die Zinsen von dem Kapital betragen 1000 fl. Dieß würde nun, auf diesen Umsatz ausgeschlagen und in hundert berechnet, $1\frac{1}{99}$ Prozent geben. Hier wäre aber das Kapital jährlich nur beinahe fünfmal, oben aber sechsmal umgesetzt angenommen worden; daher auch ein größerer Gewinn erfordert wird.)

Jene $\frac{5}{6}$ Prozente, die in Hundert reduzirt (wir haben sie auf Hundert gefunden) etwas mehr betragen, (wie die Kapitalumsätze etwas weniger als 5 und 6, weil der Gewinn darunter begriffen ist,) zu den $2\frac{2}{49}$ Prozenten gezogen, würden ungefähr 3 Prozente geben, die wir noch

noch zu dem Preis von 100 fl. schlagen müßten, um bei diesem Handel nichts zu verliehren.

Allein bei einem Verkauf dieser Waare für 103 Gulden hat der Kaufmann keinen andern Gewinn, als die gewöhnliche Zinse, die er auch durchs Verleihen ohne Arbeit erhalten haben würde. Reichen diese Zinsen zum Unterhalt seiner Familie zu, so kann er wohl bestehen, allein er verliehrt seinen eigenen Arbeitslohn. Reichen diese Zinsen nicht zu, so muß er unfehlbar bei einem solchen Handel verarmen.

Er hat also noch das, was er mehr als diese Zinse zur Erhaltung seines Haushalts braucht, (auch als seinen Arbeitslohn) auf die Waaren zu schlagen.

Angenommen, er habe, außer dem schon berechneten Aufwande für seine Dienstleute, zur Erhaltung seiner eigenen Familie 2000 Gulden nöthig, und die schon berechneten Zinsen seines eigenen Kapitals betragen 1000 Gulden, so hat er noch tausend zu gewinnen, welche auf jenen Umsatz ungefähr Ein Prozent betragen würden. Richtiger berechnet, die Zinsen gleichförmig vertheilt, oder aufs Ganze bestimmt, würde es also in unserm Beispiele einen Aufwand von 4000 machen, welche auf den angenommenen Umsatz in Hundert

(nehmlich: $96000 : 4000 = 100 : 4\frac{1}{6}$)

$4\frac{1}{6}$ Prozent geben. Jene, auf 100 Gulden berechnete Waaren werden wir also um $104\frac{1}{6}$ Gulden verkaufen

sen müssen, um unser Kapital weder zu vermehren noch zu vermindern. Das was wir über diese 104 $\frac{1}{8}$ erhalten, ist erst reiner Handelsgewinn, oder wirkliche Vermehrung unsers Besitzes. Wird das Handelskapital nicht so oft umgesetzt, als wir angenommen haben, so müssen mehrere Prozente gewonnen werden; doch findet nicht genau ein geometrisches Verhältniß statt.

§. 69.

In dieser Abtheilung haben wir die Auffindung und Bestimmung aller Kosten und alles nahen und fernen Aufwandes auf die Waaren im Handel zum Zweck; damit stehet aber die Untersuchung in genauer Verbindung und hat auf die Lehre vom Handel einen großen Einfluß: wornach der Preis einer Waare, sie sey Natur- oder Kunstprodukt, im bürgerlichen Leben oder im Handel sich richte, und wodurch er also im voraus wahrscheinlich bestimmt werden könne.

Diese Untersuchung gehet zum Theil in die Lehre vom Handel und in die Lehre des Wahrscheinlichen im Handel über; daher hier nur das allgemeine davon.

§. 70.

Den Werth einer Waare bestimmt der Grad der Nützlichkeit oder des Gebrauchs, im Verhältnisse zu der Leichtigkeit oder Schwierigkeit, sich dieselbe zu verschaffen; den Preis, die äußern Umstände, Mangel oder Ueberfluß, Verhältniß der Käufer zu den Verkäufern.

Den

Den Preis bestimmen daher:

1) Die Menge der Erziehlung, oder die Größe des Vorraths im Verhältnisse zum Verbrauche.

Jemehr von einer Waare vorhanden ist und producirt wird, und je weniger sie gebraucht und gesucht wird, desto geringer muß ihr Preis werden, und umgekehrt.

2) Bei gleichem Vorrathe, die größere oder geringere Anzahl der Käufer; oder, was eben dasselbe ist, das Verhältniß der Käufer zu den Verkäufern.

Je mehrere eine Waare suchen, und je wenigere dieselbe haben, je theurer wird sie werden können.

3) Das Verhältniß des Geldes zu den verkäuflichen Dingen.

Je mehr des Geldes in einem Lande wird, desto theurer werden die übrigen Waaren; je seltner oder weniger dasselbe wird, desto wohlfeiler werden sie.

4) Der Aufwand, der damit verbunden ist; als: Darlage (Kapital), Hülfsmittel und Unterhalt (Lohn, Maschinen, Zeitaufwand u. s. w.)

Daher auch Waaren in kleinern Quantitäten verkauft theurer seyn müssen, als in großen.

5) Erforderliche Geschicklichkeit und Fleiß.

§. 71.

Den Preis der zubereiteten Waaren insbesondere bestimmen:

1) Der Preis des Grundstoffes und der Hülfsstoffe.

2) Die

2) Die Hülfsmittel zu der Bereitung: als Werkzeuge, Maschinen, Anlage an den Gebäuden und Unterhaltungskosten.

3) Zeitaufwand zur Hervorbringung, oder Zubereitung, und die Grade der Sicherheit des Gelingens.

4) Unterhaltungskosten der Arbeiter während der Zubereitung.

5) Erforderliche Geschicklichkeit zur Bereitung.

6) Größe der Erlernungskosten, um diese Geschicklichkeit sich zu erwerben.

7) Mangel oder Ueberfluß der Arbeiter im Verhältniß des Bedürfnisses ihrer Kunstprodukte.

8) Das Verhältniß der bearbeitenden Klassen zu einander, in Beziehung auf die Bedürfnisse ihrer Produkte.

9) Zeitlänge und Dauer der Beschäftigung, oder Quantität und Qualität der Arbeit, im Verhältniß zu den Erhaltungskosten. Z. B. Mahler, Kupferstecher, Schauspieler, Gelehrte u. a. können nur gewisse oder wenige Stunden des Tages arbeiten, sie müssen also in diesen so viel verdienen, daß sie für die übrige Zeit leben können.

Die Anwendung und nähere Bestimmung dieser folgenreichen Angaben müssen wir dem Leser überlassen.

Dritte

Dritte Abtheilung.

Handelslehre.

Erster Abschnitt.

Vom Handel überhaupt und seinen Zweigen insbesondere.

§. 72.

Handeln (negotiari) im allgemeinsten Sinne, heißt etwas für etwas geben. Das bürgerliche Gewerbe, das sich einen Vorrath von Waaren in der Absicht anschaft, um sie in unverändertem Zustande mit Vortheil wieder wegzugeben, heißt Handlung.

Wenn im Handel Waare gegen Waare gegeben wird, so wird dieß Tausch, Waare gegen Geld aber, Kauf oder Verkauf genannt. Da aber beim Tausche der Werth der Waaren durch das allgemeine Tauschmittel, das Geld, dennoch bestimmt wird; da ferner auch das Geld als Waare betrachtet werden kann: so ist diese Unterscheidung unfruchtbar und von wenig Nutzen.

§. 73.

So viele verschiedene Gattungen von Waaren es nun gibt, und auf so viele verschiedene Arten Waaren ver-

vertauscht oder verkauft werden können, so viele besondere Handlungen kann es geben. Nun können die Waaren in natürliche und in sanctionirte oder conventionelle eingetheilt werden; jene begreiffen dann in sich die rohen und zubereiteten Waaren, und der Handel damit heißet Waarenhandel; diese, die zu Waaren gemachten Dinge, Geld, Wechsel, Aktien u. dergl. und geben dann den Geld-, Wechsel-, Aktienhandel u. s. w.

§. 74.

Handelt oder kauft und verkauft der Kaufmann für seine eigene Rechnung (für eigenen Gewinn oder Verlust), so wird gesagt, er führe eine Eigen- (Proper-) Handlung; kauft oder verkauft er aber für Rechnung eines andern, so wird sein Geschäft Commissionshandlung genannt. Er ist also in diesem Falle bloß Geschäftsträger (Commissionär, Mandatarius) eines andern (Committenten, Mandanten) für eine bestimmte Belohnung seiner Mühe (Provision).

§. 75.

Die Arten der Betreibung des Handels gestatten gleichfalls bestimmtere Eintheilungen. Wird auf die Größe des Absatzes in einzelnem gesehen, so unterscheidet man die Groß- und Kleinhandlung, Handlung en gros und en detail; nimmt man auf Entfernung Rücksicht, so entstehet einheimischer und auswärtiger Handel; auf Länder: Ost- und Westindischer, Spanischer, Französischer u. s. w.

Waa-

Waarenhandel.

§. 76.

Der natürlichste und eigentlichste Handel ist der Waarenhandel.

Die Kenntniß der Waaren und ihres Handelswerthes gehet voran, und wird durch die Waarenlehre und Waarenkunde erlangt. Mit welchen Waaren man sich einzulassen habe, oder mit welchen wahrscheinlich der schnellste und vortheilhafteste Umsatz zu machen sey, darüber gibt die Spekulationslehre nähere Aufschlüsse. Hier haben wir die verschiedenen Arten der Waarenhandlung und ihre Eigenheiten anzugeben, und allgemeine Grundsätze zu entwickeln.

§. 77.

Der Zweck des Waarenhandels wird erreicht, wenn wir Waaren **bald, oft** und **vortheilhaft** verkaufen, oder wenn wir durch Ein- und Verkaufen oft und viel gewinnen. Die Mittel dazu sind also Waaren und Abnehmer; die Forderung, der Gewinn.

Aus diesem folgt nun:

1) Man muß Waaren haben:

   a) solche, die gesucht werden;

   b) zu einem Preise, daß sie leicht verkauft werden können;

   c) so viele, so mannigfaltige und so gute, daß die Abnehmer befriedigt werden können.

2) Man

2) Man muß Käufer haben:

a) sie müssen uns, wir müssen sie kennen;

b) sie müssen geneigt seyn, bei uns zu nehmen.

3) Man muß gewinnen.

§. 79.

Genaue Kenntniß des Publikums, seiner Bedürfnisse, seines Geschmackes, seiner Launen, seiner Moden, sind bei jedem Handelszweig erforderlich. Eben so nothwendig ist aber auch eine genaue Bekanntschaft mit dem Marktplatze, mit seinen Concurrenten und ihrem Wirkungskreise; mit den Produktionsorten, des Quantums ihrer Produkte im Verhältniß zu ihren eigenen Bedürfnissen oder des Quantums des Ueberflusses u. s. w. Die geographischen Lagen der Produktionsorte, der Preis der Produkte, die Frachten mit den übrigen Transportsgebühren und Unkosten, bestimmen dann, im Verhältniß ihres innern oder ihres äußern Werthes, den Umfang ihres Marktes und die Größe des Absatzes.

Wechselhandel.

§. 80.

Der Handel, oder der Ein- und Verkauf, den die entferntesten Orte mit einander treiben, und bei welchem der Gegenwerth, wenn nicht ganz mit baarem Gelde bezahlt, wenigstens doch ausgeglichen werden muß, hat zunächst zur Bequemlichkeit der Waarenhandlungen einen

eigenen

eigenen Handelszweig, den Wechselhandel, nothwendig gemacht.

§. 81.

Der Wechselhandel ist das bürgerliche Gewerbe, das an entfernten Orten für andere Gelder einziehet oder ausbezahlet.

Aus diesem Begriffe, der hier nur allgemein, im Wechselrechte aber näher bestimmt werden muß, läßt sich folgendes ableiten:

Es soll an entfernten Orten Geld bezahlt oder eingenommen werden; dieß erfordert:

1) Bekanntschaft.

Man muß Kaufleute haben, die mit uns in Verbindung stehen, und das Ausbezahlen oder Einziehen der Gelder besorgen.

2) Kredit und Kreditfähigkeit.

Wenn ein anderer etwas für uns bezahlen soll, so hat er den Werth dafür schon in Händen, oder nicht. Im ersten Falle hatten wir ihm schon etwas anvertraut, er hatte Kredit bei uns, und muß oder soll also, unsrer Sicherheit wegen, kreditfähig seyn. Im andern Falle ist es nicht immer möglich, den Gegenwerth weder baar noch durch Wechsel sobald anzuschaffen, als die Verbindlichkeit der Zahlung der angewiesenen Summe eintritt. Dieß macht also den Kredit des Wechslers an andern Orten nothwendig.

3) Die

3) Die Gelder sollen nicht baar versendet werden, außerdem der Wechselhandel entbehrlich wäre, sondern es sollen die Forderungen und Schulden der verschiedenen Städte gegen einander, so weit es möglich ist, ausgeglichen werden.

Dieses Verhältniß der Forderungen und der Schulden, worauf sich der Wechselkurs zum Theil gründet, muß bei jeder Wechseloperation übersehen, und die wahrscheinlichen Abänderungen in Anschlag gebracht werden. Uebersicht der Kurse und des wahrscheinlichen Steigens und Fallens derselben, muß daher der Wechsler haben, um durch Vergleichung derselben (Arbitrage) bestimmen zu können, von welchem Orte her er vortheilhaft Wechselbriefe zum Bezahlen (remittiren) oder zum Bezahltwerden (trassiren) gebrauchen, und welche er wieder zu gleichem Zwecke dahin übersenden (remittiren) oder ziehen (trassiren) soll.

4) Nicht jede Geldsorte hat an jedem Orte den ihrem feinen Metallgehalte angemessenen Preis; oder der Preis derselben stehet nicht immer in gleichem Verhältnisse zu ihrem innern Werthe; theils ist diese Abweichung mehr oder minder bestehend; theils vorübergehend.

Der Bankier muß dieses Verhältniß, und ob diese oder jene Geldsorte mehr oder weniger gesucht wird, nicht nur bei Geldverwechslungen, sondern auch beim Wechsel-

handel

handel genau wissen, um diejenigen, die er am vortheilhaftesten gebrauchen kann, sich verschaffen zu können.

5) Der Wechsler muß wissen, und auch vorhersehen können, wann und an welchen Orten Geld oder Wechsel vorzüglich gesucht werden, um noch früher, ehe die Kurse eine Veränderung erleiden, seine Maßregeln nehmen zu können.

Sein Briefwechsel, seine historischen und geographischen Kenntnisse (z. B. der Messen und Märkte, Ankommen der Schiffsladungen oder großer Waarenmassen überhaupt, Ausbezahlungen großer Herren 2c.) und seine Spekulationsgabe müssen ihn leiten, und zu seinen Unternehmungen bestimmen.

§. 82.

Einen Wechselhandel kann auch ein geldreicher Mann in einer Handelsstadt, in welcher baares Geld selten ist, oder doch immer nützlich angewendet werden kann, ohne Korrespondenz und ohne alles oben geforderte Raffinement, auf die Art treiben, daß er Wechselbriefe, die nach langer Zeit erst zu bezahlen sind (langsichtige) an seinem Orte einkauft, um sie, wenn die Zahlungszeit näher herbei kommt, wieder zu verkaufen.

Denn weil die Wechselbriefe auf einem Orte um so niedriger bezahlt werden müssen, je längere Zeit es noch dauert, bis sie von dem, auf dem sie zur Zahlung gestellt sind (Bezognem, Trassat, Acceptant) bezahlt werden

den müssen, so hat er Hofnung, wenigstens die Zinsen, die von der Zeit des dafür gegebenen Werthes, bis zum Empfang des Verkaufswerthes, zu erhalten wären, mehr zu bekommen. Die Größe, um welche sich der Kurs vom Einkauf bis zum Verkauf verbessert oder verschlimmert hat, ist für ihn besonderer Vortheil oder Nachtheil. Es folgt daraus, daß er nur dann einzukaufen habe, wenn der Kurs niedrig ist, und er gegen die Verfallzeit der Wechsel ein Steigen desselben zu erwarten habe.

Commissionshandel und Commissionsgeschäft überhaupt.

§. 82.

Wird der Handel (Ein- und Verkauf) für eigene Rechnung (für eigenen Gewinn und Verlust) getrieben, so heißt dies ein eigener Handel; geschiehet er aber für Rechnung (für Gewinn und Verlust) eines andern, für eine bestimmmte Belohnung (Provision), so nennt man diesen einen Commissionshandel.

Der Commissionshandel setzt also voraus:

a) Einen, der einen Auftrag ertheilt, und dieser heißt Committent;

b) Einen, der den Auftrag übernimmt, Commissionär;

c) Den Auftrag (Commission) der ertheilt wird, Ein- oder Verkauf u. s. w.

§. 83.

§. 83.

Commission. Jedes Handelsgeschäft, das ich selbst besorgen kann, kann ich einem andern zur Besorgung übertragen; so viele Handelsgeschäfte es daher gibt, so viele Commissionsgeschäfte kann es auch geben.

Nun erstreckt sich der Handel auf den Ein- und Verkauf der Waaren, der Wechsel und der verschiedenen Münzsorten, auf Versendung (Spedition) und der Gefahrsicherung (Assekuranz); es lassen sich also eben so viele Geschäfte auf andere übertragen.

§. 84.

Committent. Der Aufträger will, daß der Beauftragte ein Geschäft für seine Rechnung besorge. Dieß erfordert daher eine deutliche, richtige und genaue Bestimmuug des Geschäftes oder des Auftrages:

a) des Gegenstandes, z. B. der Waare, nach Quantität und Qualität, Gattungen und Arten u. s. w.

b) des Preises, für den die Waare gekauft oder verkauft werden soll;

c) der Verkaufsgefahr (del credere) und wer dafür zu stehen habe;

d) Bestimmungen in Ansehung des Gegenwerthes, wann und wie er anzuschaffen ist;

e) Vorschriften und Bedingungen für die Versendungen, oder Ueberlieferungen der Gegenstände des Handels, und so für andere Geschäfte.

§. 85.

Commissionär. Der Commissionär soll den Auftrag des Committenten vollziehen, er darf also nur das thun, nicht mehr und nicht weniger, als was ihm dieser vorschreibt. Er hat daher

a) sich genaue Instruktionen geben zu lassen;

b) dieselben zu befolgen;

c) bei veränderten Umständen, und eintretender Unmöglichkeit, sie zu befolgen, neue einzuholen;

d) das Interesse seines Committenten eben so, als wenn es das seinige wäre, zu besorgen; und, was schon hierin liegt,

e) seinem Committenten alle Unkosten und allen Aufwand, aber auch allen Vortheil zu verrechnen, und sich außer seiner Provision nichts zuzueignen.

Der Commissionshandel, und besonders das Commissionsgeschäft, gehören eigentlich unter die Beförderungsmittel des Handels, und hätten daher in der Anstaltenlehre ihre Stelle.

Mehr davon kommt in der Ein- und Verkaufslehre und der Versendungslehre; und die Assekuranzen, die gleichfalls als Commissionsgeschäfte betrachtet werden können, in der Lehre der Beförderungsmittel des Handels vor.

Unei-

Uneigentliche Handelsarten.

§. 86.

Handel auf Lieferung. Derselbe findet statt, wenn ich jemand eine Waare, die ich bereits irgendwo liegen oder auf dem Wege habe, oder mir sonst zu verschaffen getraue, für einen bestimmten Preis zu liefern verspreche. Der Käufer hat dabei zu erwägen und festzusetzen:

1) die Beschaffenheit der Waare, ob sie nach Muster, nach einer ungefähren Angabe, z. B. fein, mittel, gering, oder gar nicht, sondern wie sie ausfällt, bestimmt und verkauft wird;

2) die Zeit, wann, den Ort, wohin, und die Art, wie sie geliefert werden soll; oder unbestimmt, z. B. wann und wenn das Schiff ankommt;

3) den Preis, welchen er dafür zu zahlen habe, wann und auf welche Art.

§. 87.

Der Verkäufer hat zu überlegen, ob er

1) gewiß die Waare schaffen kann.

Besitzt er sie schon irgend wo, so ist diese Gewißheit für ihn da; hat er sie aber bloß bestellt, nur dann, wenn er Rechnung darüber von seinem Verkäufer hat. Will er sie erst kaufen, so hat er die Grade der Wahrscheinlichkeit zu bestimmen, ob er irgendwo eben so viel von der Waare und zu einem vortheilhaften Preise sich werde verschaffen können.

2) Ob er die Waare, wenn die Lieferungszeit bestimmt ist, zur rechten Zeit liefern könne.

Er hat also alle wahrscheinliche Hindernisse, die die Ueberlieferung treffen können, in Anschlag zu bringen.

3) Ob er die Waare, mit Zuschlagung aller Unkosten, nicht nur zu dem übereingekommenen Preis geben, sondern ob er auch, zur Zeit der Ankunft der Waare, keinen höhern bedingen könne.

Nothwendige Vorsichtsregeln in diesen und in ähnlichen Fällen sind: daß alles genau, schriftlich und in Form eines Vertrages bestimmt werde; daß, im Fall ein Muster als Maßstab zur genauen oder ungefähren Bestimmung der gekauften Waare gegeben wird, dasselbe vom Verkäufer versiegelt dem Käufer, oder von beiden versiegelt, einem dritten überliefert, und daß, wo möglich, eine rechtliche Person, ein Mäckler, dazu gezogen werde.

§. 88.

Handel auf Prämien. Diese Handelsart kommt mit dem Handel auf Lieferung im Wesentlichen überein, und unterscheidet sich von demselben nur in nachfolgenden Stücken:

1) Kommen Käufer und Verkäufer miteinander überein, daß dieser jenem eine nach Quantität und Qualität u. s. w. bestimmte Waare, zu einem festgesetzten Preis zur vorgeschriebenen Zeit liefern wolle.

2) Daß

2) Daß aber der Käufer die Freiheit habe, zur Zeit der Lieferung die Waare anzunehmen oder nicht.

3) Daß, wenn der Käufer die Waare annimmt, er den bestimmten Preis, wenn er sie aber nicht annimmt, eine festgesetzte (vom Zentner oder vom Ganzen) Summe (Prämie) dem Verkäufer zu bezahlen habe.

§. 89.

Actienhandel. Actien sind Scheine über eine, zu einem bestimmten Unternehmen hingegebene Summe Geldes, für welche der Darleiher einen seinem Darlehn verhältnißmäßigen Antheil an dem Gewinne oder Verluste, der aus dem Unternehmen entspringet, zu übernehmen hat.

Hier ist bloß von dem Handel mit solchen Scheinen die Rede. Der Anlaß zu den Actien wird in der Anstaltenlehre näher untersuchet werden.

Den Werth und Preis einer Actie bestimmen theils die Größe derselben und die Sicherheit ihrer Anlage, theils die Größe des wirklichen oder möglichen Gewinns, im Verhältniß des Geldvorrathes und der Gelegenheit, dasselbe auf eine andere Art mit Vortheil benützen zu können oder nicht. Man hat also bei dem Handel damit zu überlegen:

1) die Grade der Sicherheit, die bei dem Fonde der Actie statt finden.

2) die Grade der Wahrscheinlichkeit, wie groß der Antheil des Gewinnes seyn werde;

3) die Menge des vorräthigen entbehrlichen Geldes, und die Größe des Gewinnes, der auf eine andere, mehr oder minder sichere, und leichtere oder mühsamere Art damit gemacht werden könne.

§. 90.

Auch andere Schuldverschreibungen oder Schuldscheine, sie mögen von Privatpersonen oder vom Staate ausgestellet seyn, können ein Gegenstand des Handels werden, insoferne die Hauptsumme (Kapital) lange oder gar nicht zurückgefordert werden kann, und das Bedürfniß nach Gelde oder bessere Gelegenheit zu dessen Verwendung bei dem Besitzer des Schuldscheines eintritt. Gewöhnlich ist aber dieß nur der Fall mit Schuldscheinen der Staaten oder Regierungen, sie mögen entweder in mehrern Jahren erst zurückbezahlbar, oder gar nicht zurückbezahlbar, oder von Seiten des Gläubigers nicht aufkündbar, oder wohl aufkündbar seyn, aber von Seiten der Staatsschuldner, aus Mangel am Gelde, nicht bezahlt werden.

§. 91.

Da nun jeder Schuldschein (Obligation, Staatsobligation, Staatspapier, Stock u. s. w.) als nutzbares Eigenthum anzusehen ist, dessen Preis aus der Größe des Kapitals und dessen Sicherheit, aus der Größe der Zinsen und deren ordentlichen Bezahlung, und aus dem Verhältniß zur möglichen Benutzung desselben in

einer

einer gegebenen Zeit, zusammen gesetzt ist, so folget daraus:

1) eine Schuldverschreibung ist mehr werth als eine andere, oder hat einen höhern Preis, die von Seiten der Gläubiger aufkündbar, und in kurzer Zeit nach der Aufkündigung zahlbar lautet, als die unaufkündbar, oder in längerer Zeit nach der Aufkündigung zahlbar ist. Es verstehet sich hier, wie in folgenden, unter übrigens gleichen Umständen;

2) sie ist mehr werth, wenn ihr Kapital sicher stehet;

3) wenn die Zinsen größer sind, und richtiger und ordentlicher bezahlt werden;

4) wenn baares Geld genug vorhanden, oder keine Nachfrage darnach statt findet, und kein großer Gewinn damit zu machen ist.

Was also den Kredit des Schuldners vermindert, und was die Gelegenheit mehr als die Zinse, und verhältnißweise eben so sicher zu gewinnen vermehrt, das verringert den Werth des Schuldscheines.

§. 92.

Wir haben hier noch von einem Handel zu reden, der seiner Wichtigkeit wegen nicht übergangen werden kann, und schon oben seine eigentliche Stelle gehabt hätte, von dem

Buch-

Buchhandel.

Alle bis jetzt aufgestellten Handelszweige haben die körperlichen Bedürfnisse mittelbar oder unmittelbar zum Endzweck; der Buchhandel hat es mit den geistigen zu thun. Bücher können die Bildung der Geisteskräfte zum Zweck haben; sie können Geschäftskenntnisse (Brodwissenschaften) vortragen, oder sie können bloß zur Unterhaltung dienen. So wenig vom Handelsmanne, im Allgemeinen, als Gewerbsmann, gefordert werden kann, daß er nur solche Waaren in den Handel bringe, die der Gesundheit, der Oekonomie der Käufer und dem Interesse des Staates im Ganzen den geringsten Nachtheil bringen: so wenig können wir auch vom Buchhändler fordern, nur solche Bücher in Verlag zu nehmen, die wirklich Kenntnisse und Moralität vermehren, und eine Lücke in der Litteratur ausfüllen. Er hat alles gethan, wenn er nicht solche Waare zu Markte bringt, die durch Unsittlichkeit und offenbare Irrthümer (in so ferne sie von ihm erkannt werden können, und nicht bloß im Gebiethe der Gelehrsamkeit liegen), im größern Publikum Schaden bringen. Da der Buchhändler, als solcher, von jener sublimen Ansicht abstrahiren darf, so ist die Seite, von der er gleich andern seinen Handel anzusehen hat, der Markt, oder das lesende Publikum, das ihn macht. Nun kann dasselbe in das Geschäfts- oder Fakultätsgelehrte- und in das Liebhaberpublikum eingetheilt werden. Jenes kauft und liest Bücher, um sich durch die aus ihnen geschöpften Kennt-

Kenntnisse seinen Unterhalt zu erwerben; dieses, um sich zu zerstreuen, und seine leere Zeit auszufüllen; denn leider haben es die Wissenschaften unter den Menschen (sehr wenige kommen nie in Anschlag) noch nicht so weit gebracht, daß sie um ihrer selbst willen getrieben werden. Aus diesem lassen sich folgende Regeln ableiten:

1) Werke, die eine ganze Wissenschaft oder Theile derselben umfassen, die an sich ein Ganzes ausmachen, werden im allgemeinen einen größern Absatz finden, als Bücher über specielle Gegenstände.

2) Unter diesen werden Bücher, die faßlich, deutlich, in einer leicht übersehbaren Ordnung geschrieben sind, mehr, als ganz tiefsinnige Werke, gesucht werden.

3) Bücher von Autoren die Ruf haben, mehr, als von unbekannten.

4) Werke von Umfange, zu deren Bearbeitung viele Kenntnisse und Zeit erforderlich sind, haben einen länger dauernden Absatz, als solche, deren Ausarbeitung (und Verlag) mehrern möglich ist.

5) Werke, die dem gleichzeitigen Untersuchungsgeiste, der gleichzeitigen Stimmung angemessen sind, mehr, als andere, die es nicht sind.

(Man denke an das Zeitalter der Gedichte nnd dergl. (zu Gellerts Zeiten), der elektrischen Spielereien, der

Wol-

Wolfischen, Kantischen rc. Philosophie, der Reisebeschreibungen, der Taschenbücher und Almanache, der Küpferchen u. s. w.)

6) Das Verhältniß der Menge von Büchern eines Faches zu den Bedürfnissen und zu dem Kulturstande und den Fortschritten der Wissenschaften ist durchaus bei den gegebenen Regeln in Anschlag zu bringen.

(Wahre Bücherfabrikanten schlagen daher allerdings mit Klugheit in den Meßkatalogen nach, und vergleichen, in welchem Fache verhältnißweise die wenigsten Bücher herausgekommen sind, um sich an dasselbe zur Herstellung des richtigern Verhältnisses zu machen.)

Bedingnisse des Handels.

§. 93.

Von den willkührlichen Bedingungen bei dem Handel ist hier nicht die Rede, den sie sind ein Gegenstand der Uebereinkunft; sondern von denen die wesentlich sind, und jedem Handel stillschweigend zum Grunde liegen. Sie fließen entweder aus der Natur des Handels selbst, als die Uebergabe (nach Zahl, Maß, Gewicht), Ausfertigung der erforderlichen Dokumente (Noten, Rechnungen, Scheine, verfaßter Vertrag, Actie, Ueberschreibung); oder aus Gewohnheit, Herkommen, Convenienz, Ussance: wie Thara, Gutgewicht, Rabatt, Diskont u. dergl.

We-

Wesentliche Bedingungen.

§. 94.

Da sich kein Handel ohne Werth und Gegenwerth denken lässet (ich gebe etwas, um etwas zu empfangen) so ist

1) Bestimmung des Werthes und Gegenwerthes, als Gegenstände des Handels, die erste Bedingung.

2) Angemessenes Verhältniß des Werthes zum Gegenwerthe. Bei Waaren, die im bürgerlichen Leben einen ungefähren Werth und Preis haben, ist dieß nothwendig, weil Uebertheurung über die Hälfte nach den Gesetzen den Handel ungültig macht.

3) Uebergabe, oder was ihr gleich zu achten ist, und die Abtretung des Gegenstandes bezeichnet (Rechnung, Ueberschreibung u. s. w.).

Gewohnheitsbedingnisse.

§. 95.

Diese beruhen auf Herkommen, und sind überall vorauszusetzen, insoferne nicht das Gegentheil ausdrücklich bedungen worden ist. Dahin gehören:

1) die Thara. Thara heißt das Gewicht des Gefäßes (Faß, Kiste, Emballage rc.) in welchem eine Waare aufbehalten oder versendet wird. Kann die Waare aus dem Gefäße leicht herausgenommen und das Gewicht desselben genau bestimmt werden, so nennt man dieses richtige

richtige und genau bestimmte Gewicht des Gefäßes Netto-thara. Bei Waaren aber, welche nicht wohl aus den Gefäßen oder der Emballage genommen werden können (z. B. Terpentin, Baumwolle), wird die Thara entweder vom Stück oder Gefäß überhaupt gegeben, oder sie wird nach dem Gewicht, das das Gefäß und die Waaren zusammen genommen (Brutto- oder Sporkogewicht) haben, vom Hundert berechnet. Die erste Gewohnheit kann nur da statt finden, wo die Gefäße, Emballage u. dergl. immer von ungefähr gleicher Größe und Schwere sind; die andere in jedem andern Falle, obgleich auch eine bebeträchtliche Ungleichheit zwischen der wirklichen Thara und der berechneten Thara zwischen großen und kleinen Gefäßen eintritt.

2) Gutgewicht. Der Abzug am Gewichte, oder die Dareingabe die der Verkäufer, ohne daß er sie in Rechnung bringen darf, geben muß, wird Gutgewicht genannt. Es wird dasselbe, wie es in der Handelskunde vorkommt, vom Hundert des Gewichtes der Waare berechnet. In diesem Falle, wenn z. B. von hundert Pfunden ein halbes Pfund für Gutgewicht gegeben wird, wäre nur 99½ Pfund in Rechnungen. Bei dem Verkaufe kleiner Quantitäten aber, wo der Unterschied von oder auf das Hundert unbedeutend ist, wird es, der Bequemlichkeit des Rechnens wegen, auf das Hundert berechnet, und z. B. 100½ Pfd. gegeben und für 100 Pfd. bezahlt.

(Das

(Das Gutgewicht mag zur Bequemlichkeit und zum Vortheil des Kleinhändlers entstanden seyn. Wenn derselbe z. B. hundert Pfunde mit einander kauft, und diese auch nur in einzelnen Pfunden wieder auswiegt, so wird er nie wieder volle hundert Pfunde herausbringen. Diesen Abgang müßte derselbe nun beim Verkaufspreise in Anschlag bringen, oder er würde sich um denselben in seinem vermeinten Gewinne irren; durch das Gutgewicht ist derselbe der Berechnung und des Verlustes überhoben.)

3) Rabatt. Es ist im Handel überhaupt, wenn nicht das Gegentheil besonders festgesetzt ist, gewöhnlich, daß der Käufer erst nach einiger Zeit die gekauften Waaren bezahlen darf. Diese Zahlungsfrist erstreckt sich, nach den Gewohnheitsrechten eines Landes, bald auf kürzere, bald längere Zeit; sie ist oft bei verschiedenen Waaren auch verschieden; sie wird theils wirklich gestattet, theils nur berechnet. Wird nun nichts besonders bei einem Handel bedungen, so ist es stillschweigende Bedingung, daß sich jeder Theil, Käufer und Verkäufer, den Gewohnheitsrechten unterwirft. Ist es nun Herkommen, daß jede Waare, in 4 oder 6 Wochen u. s. w. nach geschlossenem Kaufe erst bezahlt werden darf: so ist es begreiflich, daß, wenn ich mit Bewilligung des Verkäufers die Kaufsumme sogleich erlege, soviel an der Hauptsumme, um keinen Schaden zu leiden, abziehen muß, daß der Rest, mit Hinzufügung der gewöhnlichen

Zinsen, von der wirklichen Zahlungszeit bis zur schuldigen, die volle Kaufssumme ausmache. Es folget nun aus diesem, daß der Rabatt, wie in den Handelsrechnungen gelehrt wird, gleich dem Interusurium, auf das Hundert berechnet werden müsse. In frühern Zeiten war, aus verschiedenen Ursachen, eine viel längere Zahlungsfrist im Handel gewöhnlich, als jetzt. Auch werden noch Preise mancher Waaren für diese Zahlungsfrist gestellt, ohne daß man sie dem Käufer, wenn er auch wollte, gestatten würde. So, z. B., werden in Hamburg die Preise einiger Waaren mit 7, andere mit 13 Monaten Zahlungsfrist angesetzt oder berechnet, und in frühern Zeiten diese Zahlungsfrist auch wirklich gestattet; jetzt aber, da das Geld im Handel besser benützt werden kann, und diese Frist nicht mehr zugestanden wird, ist es bloß eine beschwerliche unnütze Formalität, und es werden die auf den Preis geschlagenen Zinsen bei der Verkaufssumme wieder abgerechnet.

§. 96.

Noch wird oft ein Abzug unter den Namen Refactie, Fusti (Gerbelut) gestattet; allein da dieser Abzug sich theils auf beschädigte Waaren, oder solche, die mit ungewöhnlich vielen unreinen Theilen vermengt sind, beziehet, und daher erst einer Uebereinkunft oder eines schiedsrichterlichen Ausspruches bedarf, so gehört er nicht hierher, wo bloß von den Bedingungen die Rede ist,

die,

die, wenn nichts anders verabredet worden ist, als stillschweigend von Käufer und Verkäufer vorausgesetzt, angenommen werden.

§. 97.

Von der Untersuchung des Handels überhaupt gehen wir zu den unmittelbaren Verrichtungen desselben, oder zu seinen nächsten Bestandtheilen, über. Bei jedem Handel haben wir eine Waare zu geben (Verkauf), oder eine Waare zu empfangen (Einkauf), oder Geld zu empfangen oder zu geben (Zahlung), oder die verhandelten Gegenstände zu überliefern (Versenduug).

Aus diesem ergeben sich folgende Unterabtheilungen der Handelslehre:

I.) Einkaufslehre.

II.) Verkaufslehre.

III.) Zahlungslehre.

IV.) Versendungs- oder Ueberlieferungslehre, die, wenn der Versender nicht zugleich Eigenthümer der Waare war, Spedition genannt wird.

Dritte Abtheilung.

Zweiter Abschnitt.

Einkaufslehre.

§. 98.

Die Abtretung des Eigenthumsrechtes auf eine Sache gegen eine andere, heißt überhaupt Handel; die Abtretung des Eigenthumsrechtes einer Waare gegen eine andere, Tausch, und die Abtretung des Eigenthumsrechtes gegen Geld, Kauf. In der Handlungswissenschaft haben wir den Begriff specieller zu bestimmen, und wir erklären hier den Kauf, als eine rechtliche Erwerbung des Eigenthums einer Waare gegen einen mit dem Verkäufer übereingekommenen Preis, in der Hofnung, einen größern Preis, als den gegebenen, dafür wieder zu bekommen.

§. 99.

Die Erfordernisse eines rechtlichen Erwerbes, oder eines rechtsgültigen Handels, bestimmt die kaufmännische Rechtslehre; die Möglichkeit und die Wahrscheinlichkeit, einen größern Preis, als den gegebenen, zu erhalten, die Verkaufs- und die Spekulationslehre; die Arten des Einkaufs aber, und wo die eine oder die andere am besten und vortheilhaftesten angewandt werden kann, die Einkaufslehre, die wir in diesem Abschnitte abzuhandeln haben.

§. 100.

Bei dem Einkaufe ist entweder die Waare da, und bestimmt nach Quantität und Qualität, gewöhnlicher Einkauf; oder sie wird unbestimmt (überhaupt gekauft), Kauf in Bausch und Bogen; oder es ist die Waare nicht da, und wird entweder erwartet, Kauf auf Lieferung, oder nur zu liefern versprochen, insoferne sie der Käufer innerhalb einer bestimmten Zeit haben will, Verkauf auf Muthmassung oder Prämien; oder man gibt jemand den Auftrag, eine Waare zu einem bestimmten oder unbestimmten Preis zu schaffen oder einzukaufen, Einkauf in Commission.

§. 101.

Der Gegenwerth bestehet entweder gleichfalls in Waaren, Tausch, von dem wir schon geredet haben; oder in Geld. Das Geld wird entweder sogleich erlegt, baarer Einkauf, Contant; oder nach einer bestimmten Zeit, Einkauf auf Zeit, Kredit. Da der Käufer einer Waare bloß deswegen kauft, um sie wieder mit Gewinn verkaufen zu können, so ist Gewinn sein Zweck, und bei gleicher Qualität und gleicher Quantität, der niedrigste Einkaufspreis und der höchste Verkaufspreis in der kürzesten Zeit, mit der größten Sicherheit, die Mittel.

Aus diesem werden sich nun folgende Grundsätze entwickeln lassen:

1) Man

1) Man kaufe so wohlfeil, als möglich, man kaufe zu dem niedrigsten Preise.

Der wohlfeilste Preis ist derjenige, der verhältnißweise den geringsten Gegenwerth erfordert. Er setzt voraus:

a) Bekanntschaft der Einkaufs- oder Produktionsorte. (Diese gibt die Handelskunde und Handelsgeographie an.)

b) Vergleichung oder Berechnung der Preise (Handelsrechnung).

Allgemein kann der Einkauf aus der ersten Hand, oder von dem ersten Marktplatze (Niederlagsorte) oder dem Produktionsorte, als der niedrigste angenommen werden. Dieß ist jedoch nicht immer der Fall. Theils kann oft der Zwischenkäufer am ersten Einkaufsorte die Waare gegen seine eigenen Produkte eintauschen, und sie, weil er nur an seinen eigenen Produkten gewinnen will, um den eigenen Preis, oder noch niedriger, wieder verkaufer; theils können oft durch Concurrenz, durch Geldmangel, besonders wenn am ersten Einkaufsorte die Preise merklich gestiegen sind, und am zweiten die Nachfrage darnach so stark im Verhältniß zum Vorrathe nicht ist, die Waaren daselbst niedriger zu bekommen seyn.

2) Man kaufe bei gleichem Preise die bessere Waare. Im Handel ist diejenige Waare die bessere, die leichter Abnehmer findet und höher bezahlt wird.

3) Man

3) Man kaufe nur so viel, als man bald abzusetzen gedenket, es sey denn, daß man ein Steigen der Preise vermuthet; also hauptsächlich solche Waaren, die gesucht werden, Bedürfniß oder Mode sind.

4) Man gebe den geringsten Gegenwerth. Wie dieß geschiehet, wenn der Gegenwerth baar bedungen ist, lehrt die Zahlungslehre. Beim Handel gegen Waaren stellen wir den Grundsatz auf: Man suche solche Waaren gegen andere zu geben, die am wenigsten vortheilhaft abzusetzen sind. Bei dem Tauschen muß also die eingetauschte Waare leichter und vortheilhafter zu verkaufen seyn, als die vertauschte.

5) Bei gleichem Preise und gleicher Güte ist der Verkäufer oder der Verkaufsort vorzuziehen, der eine längere Zahlungsfrist gestattet.

6) Erhöhter Preis auf Zeit (Zahlungsfrist) ist dem niedrigen Preise, der frühere Bezahlung fordert, nur dann vorzuziehen, wenn man mit diesem Gelde, von der Zeit, in der man den niedrigern Preis bezahlen müßte, bis zu der, in welcher der höhere bezahlt werden muß, wahrscheinlich mehr zu gewinnen hoffet, als die Preiserhöhung beträgt. (Wem das Geld zum Einkaufe mangelt, der stehet unter dem ehernen Gesetze der Nothwendigkeit, und ist begreiflich hier nicht in Anschlag zu bringen.)

7) Kauft man auf Spekulation (auf Erwartung steigender Preise), so kaufe man nicht mehr, als man in einer bestimmten Zeit, in der sich die Preise erhöht erhalten möchten in seinem Handelskreise zu verkaufen gedenket, und in der man keinen größern und sicheren Gewinn, als den erwarteten höhern Preis, mit dem daran gelegten Kapitale machen zu können glaubet.

Auch muß man im Stande seyn, die Preiserhöhung abwarten zu können. Da die Preise selten auf einmal sehr in die Höhe gehen; da, wo viele Mitbewerber sind, die gleichfalls spekuliren, und gewöhnlich mehr kaufen, als sie zur Verfallzeit bezahlen können, dieselben, um Geld zu bekommen, zu jedem Preise verkaufen werden: so ist es ein gewöhnlicher Fall, späterhin die Waaren von diesen Concurrenten weit unter dem Marktpreise, und niedriger, als man Anfangs einkaufen konnte, gegen baares Geld zu bebekommen. Aus diesem Erfahrungssatze folgt noch

8) Wenn zu viele zu gleicher Zeit auf eine Waare spekuliren, unterlasse man den Einkauf derselben zu der Zeit ganz. Theils, aus Mangel des Geldes zur Bezahlung der gekauften Waaren; theils, weil dasselbe zu andern Geschäften dringend erfordert wird; theils, weil viele aus Ungeduld oder Furcht, nicht gleich den erwarteten Gewinn ziehen zu können, werden verkaufen wollen, ohne Käufer zu finden: wird man später diese Waare wohlfeiler wieder von diesen Spekulanten kaufen, und die Zeit der Preiserhöhung abwarten können.

9) Wer

9) Wer durch Mäkler einkaufen lässet, der gebe zuerst nur Einem den Auftrag dazu, und wenn dieser nichts mehr zu bekommen weiß, dem zweiten u. s. w. Gibt man mehrern den Auftrag zugleich, so entstehet, was aus einer häufigen Nachfrage zu entstehen pflegt, Erhöhung der Preise. Doch leidet diese Regel in einer Stadt, wo sehr viele Kaufleute sind, die mit dieser Waare handeln, eine Erweiterung.

10) An jedem entfernten Orte, woher man seine Waaren bezieht, stehe man immer mit mehr als Einem Manne in Verbindung. Der Unabhängigkeit und der Concurrenz wegen ist dieß rathsam.

11) Werden einem entfernten Kaufmanne Aufträge zum Einkaufe gegeben, oder Waaren von ihm bestellt: so wissen wir entweder schon die Preise durch ihn, oder nicht. Hat es mit dem Einkauf Zeit, und ist kein Steigen der Preise zu erwarten, so ist es besser, sich vorher nach den Preisen bei mehrern, an einem oder mehrern Orten zu erkundigen; hat es aber mit dem Einkaufe keine Zeit, so ertheile man mehrern den Auftrag theilweise, bestimme die Qualität und das Maximum der Preise, es sey denn, daß man von der Rechtschaffenheit seiner Commissionäre besonders überzeugt wäre, und auch die Waare nothwendig haben müßte.

12) Aus eben dem Grunde, aus welchem wir den Gebrauch nur Eines Mäklers beim Einkauf empfohlen

haben, ist es auch anzurathen, nur Einem Commissionär Auftrag zum Einkauf (durchs höchste Geboth) bei öffentlichen Verkaufungen (Auktionen) zu geben.

13) Wollen wir auf Lieferung, Muthmassung oder Prämien kaufen, so haben wir entweder Auftrag auf die Waare, oder wir erwarten ein Steigen der Waarenpreise. Im ersten Fall haben wir nicht so viel Waaren, als wir gebrauchen, und wollen gewiß seyn, daß wir sie innerhalb einer gegebenen Zeit erhalten; im andern wollen wir darauf spekuliren, und wissen sie nicht wohlfeiler zu bekommen; in beiden Fällen müssen uns die Umstände leiten. Am rathsamsten ist diese Einkaufsart, wenn wir wirklich die Waaren zu liefern haben; aber dann bedinge man auch, zur Abwendung aller übeln Folgen, den Ersatz, im Fall die Waare nicht geliefert wird, und bediene sich wo möglich eines Mäklers, und bestimme Quantität, Qualität, Lieferungszeit u. s. w. genau.

Was noch vom Einkauf der Wechselbriefe (zum Handel) gesagt werden sollte, wird an verschiedenen andern Orten, besonders in der Zahlungslehre, vorkommen. Hier haben wir nur noch von einem mit dem Einkauf in Verbindung stehenden Gegenstand zu reden,

Vom Kredit.

§. 102.

Es ist nicht möglich bei jedem Einkauf immer sogleich den Gegenwerth, die Kaufssumme, zu erlegen, wenn

wenn man sie auch wirklich bereit liegen hätte. Dieß setzt ein Zutrauen zu dem Käufer, daß er nicht nur die Kaufsumme bezahlen könne, sondern sie auch redlich bezahlen wolle und werde, voraus. Dieses Zutrauen wird Kredit genannt. Ohne dieses Zutrauen ist kein Handel im Großen und in der Ferne möglich, und daher hat der Kaufamnn alle Ursache, sich dasselbe zu erwerben und zu erhalten. Wir haben daher hier noch zu zeigen, wie der Kredit erlangt, und wie er erhalten werde.

§. 103.

Aus der Erklärung des Kredits folget:

1) Daß derjenige den größten Kredit haben müsse, der am meisten selbst besitzt; daß der Kredit also immer im Verhältnisse zu dem Besitz oder Vermögen stehen, und mit diesem seine Stuffen, sein Ab- und Zunehmen haben müsse.

Diese Stuffen nennen wir, mit Zuziehung der nachfolgenden Forderungen zum Kredit, die Grade der Kreditfähigkeit; den Kredit aber, der sich allein auf den Besitz oder auf Vermögen bezahlen zu können gründet, den physischen Kredit.

§. 104.

Bei allem Vermögen aber, seine Schulden bezahlen zu können, ist dem Gläubiger doch nicht viel geholfen, wenn der Schuldner nicht auch den Willen hat, zu be-

zahlen,

zahlen, und seine Verbindlichkeiten als redlicher Mann zu erfüllen. Wir haben also noch

2) eine moralische Forderung zur Kreditfähigkeit, den guten Willen, das Bestreben, seine Verbindlichkeiten gerne, genau und richtig zu erfüllen. Gegen den unredlichen, chikanirenden, reichen Mann, der jede Bezahlung hinaus zu schieben und durch Ränke zu verkürzen sucht, wird man sich eben so verhalten, wie gegen den Physisch-Kreditlosen, und ihm entweder gar nichts, oder zu theuern Preisen verkaufen.

Zu dieser moralischen Forderung zum Kredit rechnen wir noch

3) die intellektuelle. Kenntnisse vom Handel, Ordnung und Fleiß in den Geschäften, Klugheit und Sparsamkeit zählen wir dazu. Je mehr der Kaufmann davon in seinen Geschäften zeiget, je stärker wird der Glaube an den guten Fortgang seiner Geschäfte seyn.

§. 105.

Aus diesen drei Stützen des Kredits: Geldbesitz, Kenntnisse und Moralität, von welchen die erste wenig, die andere zum Theil, und die dritte ganz in unsrer Gewalt stehen, lassen sich nun, nach den gegebenen Entwickelungen, die Regeln zur Erlangung und zur Erhaltung des Kredits herleiten.

a) Man

a) Man muß so wenig als möglich, zumal in seinem Wohnorte, sich des Kredits bedienen; das ist, man muß so viel wie möglich baar einkaufen. Dadurch befestigen wir nicht nur unsern Kredit, sondern kaufen auch wohlfeiler, zumal von denen, die ohnehin keine lange Zahlungsfrist gestatten können.

b) Man handele hauptsächlich nur mit soliden und anerkannt rechtschaffenen Männern, und suche den Verkehr mit zweideutigen oder offenbar chikanirenden, streitsüchtigen oder kreditlosen zu vermeiden.

c) Man verlange nie längern Kredit, als es gewöhnlich ist, in einzelnen Fällen zu geben.

d) Man bezahle zur bestimmten Zeit, zu welcher die Bezahlung geschehen soll (zur Verfallzeit). Man darf daher nicht mehr kaufen, als man gewiß ist, zur Verfallzeit bezahlen zu können.

e) Ist es uns durch Zufall unmöglich zur Verfallzeit zu bezahlen, so mache man lieber dem Verkäufer die Anzeige, ersuche um einige Nachsicht, und verspreche auf Verlangen die Verzugszinsen.

f) Man mache, zumal nach lange geschlossenem und vollzogenem Handel, keine Einwendungen und Klagen über die Beschaffenheit der Waaren und dergl. sollte man auch wirklich einigen Anlaß dazu haben.

g) Man

g) Man verkürze dem Verkäufer an der Bezahlung weder direkte, durch Abzug, noch indirekte, durch schlechtes Geld, höhere Berechnung des Kurses u. s. w.

h) Man verlasse so wenig als möglich seine ältern Handelsfreunde. Je länger wir mit einem Manne in Geschäften stehen, und je länger wir uns gegen ihn solid betragen, desto größer wird sein Zutrauen und das Zutrauen anderer gegen uns werden.

i) Man mache keine verwegenen Unterrlehmungen, bei welchen man mehr risquirt, als man nach seinen Umständen kann; man eile nicht, reich werden zu wollen.

Zusammen genommen:

k) Man zeige überall Klugheit, Rechtschaffenheit, Betriebsamkeit, gute Oekonomie, und es wird uns das Zutrauen anderer und der Kredit nicht fehlen.

Dritte Abtheilung.

Dritter Abschnitt.

Verkaufslehre.

§. 106.

Die Ueberlassung des Eigenthums einer Waare für einen mit dem Käufer übereingekommenen Preis nennen wir Verkauf.

§. 107.

Die Verhältnißlehre sucht alle die Größen auf, die den Ein- und Verkaufspreis bestimmen, oder sie macht auf alle Umstände aufmerksam, die einen Einfluß auf ihre Bestimmung haben; die kaufmännische Rechnungswissenschaft gibt bestimmte Formeln zur Reduzirung dieser Größen an, oder sie sucht sie auf Zahlen zu bringen und zu vereinigen. Die Verkaufslehre aber entwickelt die Regeln, die man zu beobachten hat, um so viel als möglich zu gewinnen, und so wenig als möglich zu verliehren, oder die gekauften Waaren auf das Vortheilhafteste zu verkaufen.

Nun kommt bei dem Handel alles auf den Gewinn an, und der Verkauf mit seinen Wirkungen bestimmt denselben; wir haben daher, ehe wir die praktischen Vorschriften entwickeln, die Begriffe über Gewinn und Verlust näher zu bestimmen.

Vom

Vom Gewinn und Verlust.

§. 108.

Der Ueberschuß, oder die Differenz des Einkaufspreises von dem Verkaufspreise, heißt der Gewinn überhaupt, und der Unterschied des Verkaufspreises von dem Einkaufspreise der Verlust überhaupt. Wer ein Kapital zu einem Gewerbe verwendet, der hat die Absicht, damit mehr zu gewinnen, als er ohne dieses Gewerbe, ohne Arbeit, durchs Verleihen, gewinnen würde. Wenn daher nach dem reinen Gewinne gefragt wird, den dieß Gewerbe gewähret, so verlangt man den Ueberschuß zu wissen, der entstehet, wenn von dem Einkaufspreise und allen Unkosten, mit Hinzufügung der gewöhnlichen Zinsen, von der Zeit der erlegten Kaufssumme, bis zur Zeit der eingegangenen Verkaufssumme, der Gefahr und dem Antheil des Aufwandes für das dazu erforderliche Personale u. s. w., von dem Verkaufsbetrag abziehet. Da indessen dieser Anschlag für einzelne Fälle in den wenigsten Geschäften zu machen ist; da auch der Verkaufspreis in einzelnem nicht von uns abhängt, und man sich nach den Umständen zu richten hat: so muß diese Berechnung aus dem Ganzen während einer gegebenen Zeit, z. B. eines Jahres, gemacht werden. Aus eben diesen Resultaten, die sich aus einer bestimmten Zeit ziehen lassen, müssen dann aber auch die Vorschriften zur Bestimmung des Preises hergeleitet werden, den wir im Ganzen

zen (im Durchschnitte) durch den Verkauf erhalten müssen, um wirklich durch den Handel zu gewinnen. Wir wollen dieß durch ein Beispiel erläutern. Da es bei folgendem Schema, das eigentlich die Rechnungslehre des Handels aufzustellen hat, nicht auf die Größe der Summe und ihr richtiges Verhältniß zu einander in wirklichen Handlungen (das allgemein nicht einmal gegeben werden könnte) ankommt; sondern da es, als Schema, bloß zur Leitung dienet, um die, in dem gegebenen Falle statt findenden Größen, unterlegen zu können: so wählen wir kleine runde Zahlen, und vermeiden die bessere und bequemere Bezeichnungsart mit Buchstaben, weil sie unsern Lesern minder verständlich seyn möchte.

§. 109.

I. Angenommen also, das Kapital eines Kaufmanns das er zum Handel verwendet, betrüge - - - - - - 30,000 fl.

Der jährliche Umsatz (was er an Waaren verkauft) - - - - - - 100,000 —

Umgesetzt hätte er sein Kapital in diesem Falle $3\frac{1}{3}$ mal.

Der Gewinn, der nach angestellter Inventur sich gefunden hätte, wäre - - 6,000 —

Diesem nach hätte er mit seinem Kapitale, in vielfachen Umsätzen, 20 Prozente, und im Durchschnitt genommen bei jedem einzelnen Umsatze, 6 Prozente gewonnen.

Allein

Allein dieser Gewinn ist dann erst ein reiner Handelsgewinn, wenn wir die Zinsen, die wir von unserm Handelskapital durchs Verleihen ohne Arbeit sicher erhalten würden, alle Unkosten und allen Aufwand, den wir des Handels wegen machen müssen, und die Gefahr, in die wir dasselbe setzen, abgezogen haben. (Es verstehet sich, daß dieses bei der Inventur nicht schon in Anschlag gebracht wurde, und zu unserm Behuf nicht gebracht werden durfte.)

Die Zinsen, die wir durchs sichere Verleihen erhalten können, wären nun 5 Prozente, so betrügen sie von dem Handelskapitale (fl. 30,000) - - -	fl.	1500 —
Der Gehalt, die Kost ꝛc. für das zum Handel erforderliche Personale, Geräthschaften, Aufwand für ein größeres Gebäude u. a.	—	2500 —
Der Schaden und Verlust, den wir durch Bankerotte, Chikanen, Prozesse u. dergl. erleiden (Risiko, Gefahr) nach mehrjähriger Erfahrung ungefähr - -	—	1000 —
Die Summe, der durch den Handel entzogenen Zinsen, des Aufwandes und der Gefahr wäre also - - - - -	fl.	5000 —
Diese von dem Handelsgewinn, von -	—	6000 —
abgezogen, bleiben also - -	fl.	1000 —

als reiner Gewinn, den der Kaufmann erst als Ertrag seiner Anstalt, oder seines Gewerbes und seines Arbeitslohnes, rechnen darf.

Da

Da diese 5000 fl., zu Prozenten angeschlagen, von dem Umsatze (100,000 fl.) 5 Prozente, und von dem Handelskapitale (30,000 fl.) 16⅔ Prozente betragen: so ist in jenem Falle der reine Gewinn vom Umsatze (6 — 5 Prozent) 1 Prozent, und vom Kapitale (20 — 16⅔ Proz.) 3⅓ Prozente.

Wir wollen nun, bei gleichem Kapitale, größere Umsätze annehmen, und noch folgende zwei Schemate geben.

§. 110.

II. Es sey das Kapital - - -	fl.	30,000.
Der jährliche Umsatz - - -	—	200,000.
Die Zahl der Umsätze also 6⅔.		
Der Gewinn damit - - -	—	9,000.

Die Zinsen des Kapitals betragen	fl.	1500.
Personale und anderer Aufwand, der nun nicht im gleichen Verhältniß mit dem Umsatz zunimmt -	—	3000.
Gefahr - - - -	—	2000.
Der ganze Aufwand -	fl.	6500.

Der reine Handelsgewinn wäre demnach fl. 2500.

Der Gewinn überhaupt im Umsatze betrüge dann	4½	Proz.
Der Aufwand vom Umsatze - - -	3¼	—
Der reine Gewinn aber - - -	1¼	—
Der Gewinn mit dem Kapitale überhaupt -	30	—
Der reine Handelsgewinn damit -	8⅓	—

§. 111.

§. 111.

III. Angenommen mit dem Handelskapitale von		fl.	30,000.
mache man den Umsatz von - -		—	500,000.
und setze also das Kapital $16\frac{2}{3}$ mal um.			
Der Gewinn betrage - - -		—	12,500.
Der Aufwand u. s. w. wäre			
an Zinsen - - -	fl. 1500.		
Personale u. s. w. - -	— 4000.		
Risiko - - -	— 3000.		
Der ganze Aufwand	fl. 8500.		
Demnach wäre der reine Handelsgewinn		fl.	4000.
Der Gewinn überhaupt mit dem Kapitale -			$41\frac{2}{3}$ Proz.
Der reine Gewinn damit - -			$13\frac{1}{3}$ —
Der Gewinn überhaupt an dem Umsatze -			$2\frac{1}{2}$ —
Der Aufwand von dem Umsatze - -			$1\frac{7}{10}$ —
Der reine Gewinn von demselben -			$\frac{4}{5}$ —

§. 112.

Aus den vorstehenden Beispielen folget nun:

1) Daß, durch einen wahrscheinlichen Anschlag der Zukunft, durch eine Ueberrechnung des ganzen Handels während eines bestimmten Zeitraumes, ein Theil des Handelsaufwandes aufgefunden werden müsse, um den Verkaufspreis richtig bestimmen zu können. Geschiehet der Umsatz langsam, kann das Kapital jährlich nicht oft umgesetzt werden (wie, wenn wir langen Kredit beim Verkauf geben müssen, ohne ihn beim Einkauf selbst zu bekom-

kommen, oder unsre Waaren keines starken Verbrauchs fähig sind u. s. w.): so muß begreiflich bei jedem einzelnen Umsatze oder Verkaufe mehr gewonnen werden, als dann, wenn der Verkauf sogleich nach dem Einkauf oder bald darauf erfolgt; dann ebenfalls mehr, wenn wir lange Zahlungsfrist gestatten müssen, als wenn der Verkaufspreis gleich nach dem Verkauf entrichtet wird.

2) Es ist daher, in einer Handlung nach dem ersten Schema, ein Gewinn von fünf Prozenten, den wir an unsern Waaren machen, noch kein Gewinn, aber auch kein Verlust; der scheinbare Gewinn vergütet gerade unsre Kosten und die Zinsen, die wir ohne Arbeit bekommen würden. Eben so sind nach dem zweiten 3, und und nach dem dritten 1 $\frac{7}{10}$ Prozente Gewinn, noch kein wahrer Handelsgewinn.

3) Aus der vorstehenden IIten Nummer folgt also, nach einer erlangten schematischen Uebersicht unsrer Handlung, die Regel zur richtigen Bestimmung der Verkaufspreise. Es folgt, daß wenn uns eine Waare nach der gewöhnlichen Berechnungsart (Einkaufspreis, Frachten u. s. w., wie sie in jedem Rechenbuche angegeben wird) 100 Gulden kostet, wir sie für eine Handlung nach dem ersten Schema zu 105, für eine nach dem zweiten zu 103 $\frac{1}{4}$, und für eine nach dem dritten zu 101 $\frac{7}{10}$ Gulden anschlagen müssen. Jeder Ueberschuß, den wir beim Verkauf über diese Summe bedingen können, ist dann

erst reiner Handelsgewinn, und jeder Preis, den wir unter jener Summe dafür erhalten, ist wahrer Handelsverlust.

4) Folget: Der Gewinn ist bei gleichem Verkaufspreise um so größer, oder der Verkaufspreis kann für gleichem Gewinne um so niedriger gesetzt werden:

a) je schneller wir die Waare verkaufen;

b) je früher wir die Verkaufssumme erhalten;

c) je später wir die Waare nach dem Einkaufe selbst bezahlen dürfen;

d) je größer das Verkaufsquantum bei Einem Handel ist, oder je mehr die Verkaufssumme beträgt (weil die Arbeit u. s. w. bei einem großen wie bei einem kleinen einzelnen Umsatze, beinahe eben dieselbe ist).

5) Folget auch aus jedem Schema, wie der Gewinn beschaffen seyn müsse, wenn sich, unter übrigens gleichen Umständen und Verhältnissen, der Umsatz nicht so oft machen ließe, als wir daselbst voraus setzten. So würde z. B. wenn durch widrige Umstände in einem Jahr nur halb so viel umgesetzt würde, für den ersten Fall an jedem Umsatze 10, für den zweiten $6\frac{1}{2}$, und für den dritten $3\frac{4}{5}$ Prozente gewonnen werden müssen, um mit unserm Handel weder Schaden noch Vortheil zu haben. Unter diesen Umständen wäre wohl die Gefahr geringer, aber

aber der übrige Aufwand (auf Personale u. s. w.) ließe sich in kurzen Zeitperioden nicht wohl vermindern.

Diese Beispiele, und die Untersuchung derselben, sind, wie man einsehen wird, in einer ganz andern Beziehung aufgestellt, als die ähnlichen in der Werthbestimmungslehre.

§. 113.

Auf so viele verschiedene Arten der Einkauf geschehen kann, auf so viele Arten findet auch der Verkauf statt. Nun ist in der Einkaufslehre gezeigt worden, daß dieses baar (gegen Geld oder Waaren), auf Zeit, auf Lieferung, auf Muthmassung, auf Prämien und in Commission geschehen könne; wir haben also hier eben so viele Verkaufsarten zu untersuchen.

T a u s ch.

§. 114.

Kein Handel kann eher nach seiner Wirkung beurtheilt werden, bei keinem kann der Kaufmann wissen, ob er gewonnen oder verlohren habe, als bis derselbe endlich baares Geld für das erhält, was er mit baarem gekauft hat; oder, allgemeiner: wir können bei bloßem Tausche nicht eher wissen, ob wir gewonnen oder verlohren haben, als bis wir diejenige Waare wieder durch alle Umtausche erhalten, welche wir anfänglich für eine andere gaben. Z. B. wir geben Baumwolle für Indig, diesen gegen Kaffee, u. s. w.: so können wir Verlust oder Gewinn nicht eher bestimmen (es sey denn, daß

Bayerische Staatsbibliothek München

wir, gegen die Voraussetzung, die eine und die andere Waare zum Marktpreise anschlagen), als bis wir endlich wieder Baumwolle eintauschen, und aus der erhaltenen bestimmen können, ob wir, nach Quantität und Qualität, mehr erhalten, als wir anfänglich gaben.

Der Tausch gibt also ein sehr ungewisses Resultat; er ist daher so wenig zu empfehlen, als er unter soliden Kaufleuten ungewöhnlich ist. Indessen können folgende Vorschriften hier stehen:

1) Man schlage seine Waaren in einem richtigen Verhältnisse zu des andern seine an. Je höher der andere seine Waare, im Verhältniß zum Marktpreise, berechnet, je höher müssen auch wir die unsrige ansetzen.

2) Man nehme keine Waaren gegen die seinigen, als solche, die größeres Bedürfniß sind, oder zu deren Absatz man doch eher Gelegenheit hat.

§. 115.

Nur im Buchhandel ist das Umtauschen (Barattiren, Troquiren) der beiderseitigen Verlagswerke gewöhnlicher; aber auch hier nur hat dasselbe seinen entschiedenen Vortheil. Denn da der Buchhändler mit seinen eigenen Verlagswerken das literarische Bedürfniß der wenigsten befriedigen kann: so ist es wahrscheinlicher, daß er, z. B. für zehen Bücher verschiedenen Inhaltes oder verschiedener Verfasser, die er gegen Eines seines Ver-

lages

läges eintauschet, mehr Liebhaber finden werde, als für zehn Exemplare des seinigen.

Baarer Verkauf und Verkauf auf Kredit.

§. 116.

Der Verkauf gegen gleich oder bald zu erfolgende baare Bezahlung (contanter Verkauf) ist, unter übrigens gleichen Umständen, jeder andern Verkaufsart vorzuziehen. Theils wird dabei die Verkaufsgefahr geringer; theils können wir die Verkaufssumme gleich wieder im Handel verwenden; theils läßt sich auch Gewinn und Verlust besser und richtiger bestimmen. Indessen, da uns der Gewinn zum Verkauf bestimmt, und derselbe aus der Größe des Ueberschusses der Verkaufssumme von der Einkaufssumme, der Sicherheit und der Zahl der Umsätze zusammengesetzt ist: so ergeben sich folgende Vorschriften:

1) Man bedinge beim Verkauf die möglichst kürzeste Zahlungsfrist.

2) Je längere Zahlungsfrist wir gestatten, je höher haben wir den Verkaufspreis zu bedingen; und um so größer muß die Kreditfähigkeit des Käufers seyn.

3) Bei gleichem Preise und gleicher Kreditfähigkeit ist der Käufer, der früher bezahlt, dem, der später bezahlt, vorzuziehen; bei höherm Preise, der bei längerm Kredit geboten wird, ist zu bestimmen, ob

in dem Unterschied der Zeit mit dem Gelde wahrscheinlich ein größerer Gewinn gemacht werden könne, als der Unterschied der Preise beträgt.

4) Ist bei längerer Zahlungszeit eine größere Quantität Waare zu verkaufen, als bei kürzerer: so bewillige man jene; es sey denn, daß wir den Rest vortheilhafter anzubringen gedenken, und weder Ueberfluß an Waaren haben, noch uns bald damit versehen können.

5) Wenn starke Nachfrage nach einer Waare ist, wenn sie mangelt, wenn man ein Steigen des Preises erwartet: so können höhere Preise gefordert werden, als im entgegengesetzten Falle.

6) Ziehet ein Handel andere Geschäfte und Verbindungen nach sich, so hat man ebenfalls nicht so sehr auf gewinnvollen Verkaufspreis zu sehen.

7) Ueberhaupt gebe man in gewöhnlichen Fällen ab, so bald sicher, der zu seiner Subsistenz hinreichende Gewinn zu machen ist.

Verkauf auf Lieferung, Muthmassung und Prämien.

§. 117.

Was hierüber zu sagen ist, findet man bereits in der Handels- und Einkaufslehre. Man muß nie etwas auf Lieferung verkaufen, was man entweder nicht schon wirklich besitzet, oder über dessen Einkauf wir von

unserm Verkäufer oder Commissionär Rechnung erhalten haben, und dann nur unter den vorsichtigsten Bedingungen in Ansehung der Qualität, Lieferungszeit u. dergl.

Verkauf in Commission.

§. 118.

Der Verkauf in Commission kann, in Beziehung auf uns, in zweierlei Bedeutungen genommen werden. Wir können entweder selbst der Commissionär seyn, der von einem andern (Committenten) Waaren, die nicht die seinigen sind, mit dem Auftrag erhalten hat, sie zu einem vorgeschriebenen Preise, oder so vortheilhaft als möglich, für eine bestimmte Vergütung (Provision) oder für einen Antheil am Gewinne zu verkaufen. Oder wir geben selbst einem andern unsere Waare zum Verkauf in Commission.

Beide Arten haben wir hier zu untersuchen; die erste in Beziehung auf den Commissionär, die andere in Hinsicht auf den Committenten.

§. 119.

Verkauf in Commission, in Beziehung auf den Commissionär.

Bei dieser Verkaufsart hat der Commissionär in Hinsicht des Gewinnes und der Sicherheit desselben die meiste Gewißheit. Die Verkaufsprovision ist ihm zugestanden, und er darf sich dieselbe nur von der Verkaufssumme

hinwegnehmen; und wenn er die Verkaufsgefahr übernimmt, wird ihm sein Risiko besonders durch die Vergütung für das Delcredere gesichert. Auch ist er nicht verbunden, früher zu bezahlen, als er den Werth empfangen hat. Zahlt er auch einen Theil voraus, so kann er für diesen Vorschuß Zinsen fordern, und der Besitz der Waare leistet ihm immer Sicherheit für denselben.

§. 120.

Um die Gränzen der einzelnen Abtheilungen der Handelswissenschaft, wie wir sie gezeichnet haben, nicht zu überschreiten, müssen wir die rechtlichen Forderungen des Committenten an den Commissionär, und dieses an jenen, in die Handlesrechte verweisen, und hier das Commissionsgeschäft bloß von Seite seines Ertrages betrachten. Wir ertheilen daher folgende Vorschriften:

1) Der Commissionär nehme nichts in Commission, wovon er nicht Absatz, und zwar zu dem Preise zu hoffen hat, den ihm der Committent vorschreibt; es sey denn, daß er zu jedem Preise, den die Umstände verstatten, verkaufen darf.

2) Der Commissionär gebe seinem Committenten von den vortheilhaften oder nachtheiligen Handelsveränderungen (Conjuncturen) Nachricht, und benütze sie zum Vortheil des Committenten.

3) Er suche den Absatz der Waare durch alle Hülfsmittel, die er in seiner Gewalt hat, zu befördern.

4) Er

4) Er suche dem Committenten alle Unkosten und allen Aufwand so sehr als möglich zu vermindern.

5) Der Commissionär hat dem Committenten alle Unkosten und allen Aufwand auf die Waare in Rechnung zu bringen, oder sich vergüten zu lassen.

6) Er hat seine Provision und seine Sicherheitsleistung, von der ganzen Verkaufssumme, mit Inbegriff der Frachten und alles Aufwandes, zu berechnen.

7) Der Commissionär gebe beim Verkauf der Commissionswaare keinen längern Kredit, und keinen unsicherern, als ihm die Vergütung der Verkaufsgefahr, Sicherheit verschaft.

8) In Ansehung des Vorschusses, den der Committent von dem Commissionär auf die Waare verlangen möchte, gehe dieser sicher. Er zahle nicht eher darauf, er acceptire keinen Wechsel früher, (es sey denn, daß er den Committenten genau als einen soliden und rechtschaffenen Mann kenne,) als bis er die Waare empfangen und untersucht hat. Er gebe nicht mehr darauf, als er, unter den ungünstigsten Umständen, durch den Verkauf zu erhalten gedenket (zwei Drittel des Werthes ist als das höchste gewöhnlich).

9) Von diesem Vorschuß auf die Waare darf der Commissionär, bis zum Empfang der Verkaufssumme der Waare, dem Committenten die Zinsen berechnen.

10) In

10) In manchen Fällen können sogar die Kenntnisse der Landesgesetze des Committenten dem Commissionär zu wissen erforderlich seyn; obgleich gewöhnlich das Commissionsgeschäfte nach den dem Commissionair ertheilten Instruktionen, und nach den Landesgesetzen desselben, beurtheilt werden.

§. 121.

Verkauf in Commission, in Beziehung auf den Committenten.

Nicht so gewiß, als beim Commissionär, ist der Gewinn, noch so sicher das Kapital, das der Committent dem Commissionär in der Waare anvertrauet. Da dem Committenten die eigene Einsicht in der Ferne schwer ist; da er die Conjuncturen nicht immer voraussehen, noch gewiß seyn kann, ob sie von dem Commissionär zu seinem Vortheile benützt werden; da er die Verkaufsgefahr dem Commissionär für den Käufer vergütet, und dieselbe doch noch bei dem Commissionär zu tragen hat; da also sein Gewinn von dessen Kreditfähigkeit, Kenntnissen, Rechtschaffenheit, Betriebsamkeit und von den günstigen Umständen abhängt: so befindet er sich in der entgegengesetzten Lage des Commissionärs.

Aus diesem und dem vorigen lassen sich folgende Regeln entwickeln:

1) Er sehe auf Kenntnisse, Rechtschaffenheit, Solidität und Betriebsamkeit in der Wahl seines Commissionärs.

2) Er

2) Er überlege genau, ob es wahrscheinlich sey, daß am Orte desselben ein vortheilhafter Verkauf zu erwarten ist, und ziehe deßwegen genaue Nachrichten ein. Vermuthen kann er das, wenn gewöhnlich aus seinem Orte diese Waaren an den Wohnort des Commissionärs gesendet werden, und großer Verbrauch oder Umsatz daselbst gemacht wird, auch wenig Concurrenz an dem Orte statt findet.

3) Er ziehe den kleinern gewissen Gewinn, durch eigenen Verkauf, dem größern, durch Verkauf in Commission, vor. (Es sey denn, daß jener gar zu gering, und die Wahrscheinlichkeit für einen viel höhern für diesen, sehr groß wäre.)

4) Er wähle nur dann den Verkauf in Commission, wenn er theils keine Aussicht zum Absatze an seinem Orte und durch seine Hülfsmittel hat; theils die Quantität der Waare zu groß ist, als daß er denselben bald hoffen könnte.

5) Derselbe vertheile die Waare (es verstehet sich nur dann, wenn das Quantum im Verhältniß des Verbrauchs und Absatzes im Commissionsorte zu groß ist), oder gebe sie an mehr als einem Ort zum Verkauf in Commission, und zwar an solche, wo er den stärksten Absatz, die geringste Concurrenz, und, der Lage nach, den größten Vortheil zu hoffen hat.

6) Er berechne genau, wie theuer ihm die Waare an dem Orte des Commissionärs, mit Zuziehung aller Unkosten (Fracht, Provision, Wechselcours u. s. w.), zu stehen komme, und vergleiche damit den Preis, den der Commissionär zu bekommen, und das Quantum, daß derselbe in kurzem abzusetzen gedenket. Er erwarte weniger, als sich nach dieser Berechnung ergibt, und bestimme sich darnach.

§. 122.

Was in der Ein- und Verkaufslehre von dem Ein- und Verkauf der Wechsel, sowohl für eigene als anderer Rechnung, vorkommen sollte, wollen wir in der Zahlungslehre vortragen; ob sie gleich hier als Gegenstand des Gewinns, und dort als Mittel, Schulden zu bezahlen und Forderungen einzuziehen, vorkommen können.

§. 123.

Von der Entwickelung der Verkaufsarten gehen wir zur Untersuchung der Verkaufsmittel über; oder wir erforschen, was man zu thun habe, um den Zweck des Handels, Gewinn, dessen Mittel der Verkauf ist, so viel als möglich zu erreichen.

Die Forderungen nun, unter welchen die Erreichung dieses Zweckes durch den Verkauf möglich ist, und die bereits abgeleitet worden sind, stellen wir hier, als so viele Grundsätze, zusammen.

Der

Der Zweck ist also:

Durch den Verkauf so viel als möglich zu gewinnen.

Die Mittel:

I. So theuer als möglich zu verkaufen.

II. So viel als möglich zu verkaufen.

III. Den Verkauf so oft als möglich zu wiederholen.

IV. Den Gegenwerth (die Verkaufssumme) sobald als möglich zu bekommen.

V. So sicher als möglich zu verkaufen.

§. 124.

Die erste Forderung der Verkaufslehre also lautet:

So theuer als möglich zu verkaufen.

Der Verkauf setzt Waaren, Käufer und Verkäufer voraus. Waaren, die der Käufer sucht, einen Preis, den er geben kann und will. Die Gewißheit und Zuverläßigkeit des Verkaufs: daß die Waaren gut, schön, nach der Mode sind; daß der Käufer sie wisse; daß er Zutrauen zum Verkäufer habe; daß er sie zahlen kann und will; daß er sie nicht wohlfeiler bekomme. Wir ziehen hieraus für die erste Forderung der Verkaufslehre folgende Vorschriften aus:

1) Ver-

1) Verkaufe so viel möglich an den Verbraucher selbst; in die letzte Hand.

Jeder Zwischenkäufer, jeder Käufer, der die Absicht hat, die Waaren wieder zu verkaufen, will mehr als den gegebenen Werth erhalten. Dieser Gewinn kann uns werden, über den ersten, wenn wir uns an den Verbraucher selbst wenden. Indessen hat diese Vorschrift auch ihre nachtheiligen Folgen, und beschränkt sich dadurch, daß wir mit mehrern zu thun haben, und im Einzelnen weniger absetzen; daß wir unsre Forderungen mühsamer und mit mehrern Unkosten einzuziehen haben; daß wir vielleicht größere Verkaufsgefahr leiden u. s. w.

2) Man handele mit Waaren des Bedürfnisses, oder solchen, die viel und immer gesucht werden.

3) Man habe nur gute Waaren; von Waaren des Luxus schöne, geschmakvolle, modische.

4) Man sortire sie, das heißt, Waaren, welche geringere und bessere gemischt enthalten, lasse man, wenn es leicht geschehen kann, von einander absondern.

5) Man vermeide so viel wie möglich die größere Concurrenz; das ist, man handle nicht mit solchen Waaren, mit welchen schon viele oder zu viele im Verhältniß des Verbrauchs handeln.

6) Man suche sich Verkaufsorte und Verkaufswege, die nicht jeder weiß oder benutzen kann.

7) Man wähle den kürzesten und wohlfeilsten Weg der Zusendung an den Verkaufsort. Z. B. wenn wir

Waa-

Waaren an Orte zu senden haben, wohin die Frachten vom Einkaufsorte wohlfeiler als über unsere Orte bedungen werden können, so wähle man diese wohlfeilere Zusendungsart.

8) Man warte Zeit und Umstände zum vortheilhaften Verkauf ab.

§. 125.

Der zweite Grundsatz der Verkaufslehre fordert:

So viel als möglich zu verkaufen.

Er wird erreicht:

1) Durch Anerbieten. Dieß kann durch Reisen, durch Briefe, durch Empfehlungen anderer geschehen.

2) Durch viele Abnehmer.

3) Durch Abnehmer oder Käufer, die viel gebrauchen.

Man bekommt und erhält oder bindet sie:

4) durch wohlfeilen Preis, und

5) durch langen Kredit.

6) Oft können auswärtige Waarenlager, die man unterhält, und die den Verkaufsorten näher und bequemer als unser Wohnort liegen, und also durch ihre Lage die Frachtauslagen vermindern, vieles dazu beitragen.

§. 126.

Der Verkauf soll so oft als möglich wiederholt werden.

Diese Forderung wird erreicht:

1) durch wiederholtes Anerbieten und unterhaltene Verbindungen (Briefwechsel, Reisen).

2) durch

2) durch solide, redliche Behandlung;

3) durch gute Waaren;

4) durch steten Vorrath von Waaren;

5) durch Erleichterung der Uebersicht der Preise und ihrer Berechnung für den Verkäufer.

6) durch schnelle Herbeischaffung der Waaren für den Verkäufer. (Entfernte, nähere Waarenlager.)

§. 127.

Der Verkäufer suche sobald als möglich die Verkaufssumme zu bekommen.

1) Verkaufe so viel als möglich auf kurze Zahlungsfrist.

2) Bedinge, traßiren zu dürfen.

3) Kaufe nicht mehr von einer Waare, als Hofnung da ist, bald verkaufen zu können.

§. 128.

Der Verkäufer suche so sicher oder so gewiß als möglich die Verkaufssumme zu bekommen.

1) Er handele nur mit soliden, rechtschaffenen Männern, mit solchen, die bezahlen können und wollen.

2) Er erkundige sich daher nach der Kreditfähigkeit u. s. w. der Käufer.

3) Er gebe so wenig als möglich langen Kredit.

4) Er bedinge und bestimme alles genau, und gebe zu keinem Streit Anlaß.

§. 219.

§. 129.

Die Verkaufsgefahr kann bei den Waaren, bei der Ablieferung der Waaren, bei der Bezahlung, bei der Uebermachung der Bezahlung statt finden.

Bei den Waaren, in so ferne der Käufer mit ihrer Güte nicht zufrieden ist, oder in so ferne sie während des Transportes innerlich schlechter geworden sind, und er sie in beiden Fällen gar nicht, oder nicht zu dem bedungenen Preise annehmen will.

Bei der Uebersendung, in so ferne die Waaren durch den Transport Schaden gelitten haben (oder zu Grunde gegangen sind), und wir dafür zu stehen haben, ohne vom Ueberlieferer (Fuhrmann u. dergl.) Ersatz fordern zu können.

Die Gefahr bei der Bezahlung ist oben bestimmt worden.

Endlich bei der Uebersendung der Bezahlung, bei welcher die Gefahr selbst sehr verschiedenartig ist. Die Bezahlung kann in baarem Gelde, Wechselbriefen u. a. bestehen, und der Verkäufer kann auf verschiedene Art dafür verantwortlich werden oder Gefahr laufen. Bei dem Gelde z. B. wenn er den Versender vorschreibt, es diesem oder jenem zur Ueberbringung zu geben; bei den Wechselbriefen, wenn er irgend eine der genauen und strengen Pflichten versäumet, die das Wechselrecht vorschreibt. Mehr davon kommt in der Versendungslehre, der Zahlungslehre und in dem Wechselrechte vor.

§. 130.

Manche der oben gegebenen Regeln beschränken sich, oder heben eine andere auf, widersprechen sich. Z. B. für die Forderung: So viel als möglich zu verkaufen, ist eine Regel: Man gebe langen Kredit; für die Forderung der Verkaufslehre: Der Verkäufer suche sobald als möglich die Verkaufssumme zu bekommen, ist eine Regel: Man gebe kurzen Kredit u. a. m. Allein diese Entgegensetzungen und Beschränkungen sind hier unvermeidlich.

Da der Ertrag des Handels, der Gewinn, nicht aus einem Geschäfte, sondern aus dem Ganzen, aus vielen Umsätzen, während eines Zeitraumes, eingesehen und berechnet werden kann; da auch jene Betrachtungen auf das Ganze angewendet werden müssen; da zu jedem Handel Käufer und Verkäufer gehören, die entgegensetztes Interesse, und daher entgegengesetzte Maximen haben, und da jedem Handel Größen (Werthe, Zahlen) zu Grunde liegen, aus deren Berechnung erst der größere oder geringere Nutzen oder Schaden desselben bestimmt werden kann: so müssen alle Resultate aus der Vergleichung dieser Größen, der negativen und positiven, hervorgehen.

Jene Regeln sind also nicht eigentlich entgegengesetzt oder widersprechen sich; sondern, indem sie anzeigen, daß jede in einer Hinsicht zum Vortheil, in einer andern zum Nachtheil seyn kann: so weisen sie uns auf den

wirk-

wirklichen Fall hin, und fordern für denselben aufzufinden oder zu berechnen, ob bei der Anwendung der einen oder der andern der größere oder geringere Vortheil oder Schaden sich findet, und welche daher anzuwenden oder zu umgehen ist. Z. B. in dem angeführten Falle wird gefordert:

Man soll so viel als möglich zu verkaufen, und:

Man soll so bald als möglich die Verkaufssumme zu bekommen suchen.

Die erste Forderung wird offenbar befördert, wenn wir langen Kredit geben; allein dieß ist der andern entgegen; das lange Kreditgeben macht uns den öftern Umsatz unmöglich. Bei einer solchen Collision der Regeln muß daher durch Betrachtung der Umstände und des einzelnen Falles ausgemittelt werden, welche der andern nachzusetzen, und welche zu befolgen ist.

Hier nämlich wäre zu untersuchen, (um bestimmen zu können, ob wir, im vorliegenden Falle, durch langen oder kurzen Kredit mehr Vortheil haben,) ob wir während der Zeit des längern Kredits mit dem Gelde mehr gewinnen können, als wir durch den längern Kredit mehr als durch den kurzen erhalten; ob wir durch den längern Kredit nicht eine Quantität Waaren anbringen, von welcher bei kurzem Kredit nur ein Theil genommen würde, ohne daß für den Rest sobald Abnehmer zu erwarten wären u. s. w. Wir haben also erst durch Vergleichungen herauszubringen, welche Vorschriften im Collisionsfalle zu befolgen sind.

Dritte Abtheilung.

Vierter Abschnitt.

Zahlungslehre.

§. 131.

Zahlen, im juristischen und im allgemeinen Sinne, heißt die Erfüllung oder Abtragung einer Verbindlichkeit; im Handel heißt Zahlen im engern Sinne, Geld, oder was dessen Stelle vertritt, geben, um sich von einer Verbindlichkeit (Schuld) zu befreien. Die Bezahlung bekommt verschiedene Benennungen; theils nach den verschiedenen Arten, wie die Verbindlichkeiten entstanden sind; theils nach den verschiedenen Zahlungsmitteln selbst.

Entstehet z. B. die Verbindlichkeit zum Zahlen aus geleisteten Diensten, so heißt diese Zahlung Lohn, Gehalt, Honorar u. s. w.; aus dem gestatteten Gebrauche einer Sache, so heißt die Bezahlung Miethe u. s. w. Entstehet die Verbindlichkeit aus einer erhaltenen ähnlichen (Geld-) Summe (Darlehn), dann wird sie Zurückzahlung, Kapitalzahlung, und wenn sie aus erhaltenen Waaren, Wechseln u. s. w. entstanden ist, Waaren-, Wechselzahlung ꝛc. genannt.

§. 132.

§. 132.

Wie die Zahlung eigene Namen durch die verschiedenen Verbindlichkeiten erhält, deren Erfüllung sie leistet, so bekommt sie gleichfalls eigene Benennungen aus den verschiedenen Arten wie sie geleistet wird.

Die Zahlungslehre ist nun der Theil der Handlungswissenschaft, der zeigt, auf welche Arten wir überhaupt, und auf welche wir in einzelnen Fällen mit Vortheil bezahlen können.

Nun können wir in unserm Orte, wir können in andern Orten schuldig seyn, und können zugleich an unserm und an andern Orten zu fordern haben.

Wir können jede Schuld selbst bezahlen, oder durch andere bezahlen lassen; und diejenigen, die sie bezahlen sollen, können uns schuldig seyn oder nicht.

Wir können mit Gelde, oder mit dem, was dafür gilt (Banknoten), bezahlen; oder wir können auch unsre Forderungen an jemand (Schuldner) dem Gläubiger abtreten oder überweisen.

Baare Zahlung.

§. 133.

Mit baarem Gelde können wir unmittelbar an unserm Orte und an entfernten Orten bezahlen; an jenem, wenn wir dem Gläubiger das Geld selbst einhändigen; an diesem, wenn wir es ihm durch die gewöhnlichen Ueber-

lieferungsmittel (Postwägen u. dergl.) zusenden. Eben so können wir auch durch andere auf beide Arten bezahlen lassen. Bei dieser einfachen Zahlungsart können folgende Vorschriften gegeben werden:

1) Man zahle mit der für uns bequemsten und vortheilhaftesten Geldsorte. An entfernte Orte übersende man die, welche der Gläubiger im höchsten Kurse annimmt.

2) Man gebrauche zum Ueberbringen Leute, die das Geld vorzählen und berechnen können, fordere die Nachzählung und Bescheinigung, wenigstens erstere sogleich. Bei Versendungen an entfernte Orte wähle man, wenn auch mit höhern Kosten, die sicherste Versendungsart (z. B. den Postwagen), so daß für die richtige Ueberlieferung Bürgschaft geleistet wird; bestimme auf dem Paket des Geldes die Münzsorte, Zahl oder Summe und das Gewicht desselben, und lasse sich die Uebergabe von dem Ueberlieferer bescheinigen. Dem Gläubiger, an den das Geld gesandt wird, gebe man Bericht von der Versendung des Geldes durch einen andern Weg, z. B. durch die Briefpost. In dem Pakete des Geldes hat der Absender wenigstens seinen Namen und die Geldsumme anzuzeigen, damit der Empfänger, wenn der Brief nicht mit dem Gelde zu gleicher Zeit eintrift, wissen könne, wie viel er zu empfangen habe.

3) Zahlen wir mit Banknoten an unsern Orte, so findet dabei keine besondere Erinnerung statt; zahlen wir aber damit an einem entfernten Orte (es verstehet sich, daß sie an demselben Kurs haben, oder als Zahlung gelten), so haben wir wie beim Gelde zu verfahren, und den Werth genau anzugeben. Gut ist es, weil ihr Werth nicht wie beim Gelde durch das Gewicht sich bestimmen läßt, wenn man dieselben dem Ueberlieferer (Postamte) vorzählen darf, und sie mit dem beiderseitigen Siegel gesiegelt werden.

4) Die Zahlung mag nahe oder fern, durch uns oder andere, auf diese oder jene Art geschehen, so müssen wir sie uns in kurzem bescheinigen lassen, es sey durch förmliche Quittungen oder Briefe u. s. w. Die Beschaffenheit einer gültigen Bescheinigung gibt die Kontorwissenschaft und das Handelsrecht an.

Compensation.

§. 134.

Die Zahlung, die wir einem andern zu leisten haben, kann auch dadurch geschehen, daß, wenn wir an eben demselben etwas zu fordern haben, wir diese Forderung an der Schuld abrechnen, und, wenn die Forderung nicht hinreicht, nur den Ueberrest herausbezahlen. Diese Zahlungsart heißt Compensation, und ist also nichts anders, als eine Berechnung der Schulden und

Forderungen, die zwischen zwei Personen statt finden. Soll eine Compensation gültig seyn, oder soll es mir zustehen, die Zahlung, die ich an jemand zu machen habe, an einer Forderung, die ich an eben demselben habe, abrechnen zu dürfen, so müssen

1) die gegenseitigen Schulden und Forderungen zu gleicher Zeit fällig oder zahlbar seyn. Denn wenn dieses nicht ist, wenn z. B. ich dem andern heute eine Summe zu zahlen verbunden bin, der andere aber nach einiger Zeit, etwa nach einem oder mehrern Monaten, mir erst meine Forderung zu zahlen verbunden ist, so kann ich ihm diese Forderung rechtlich nicht heute abrechnen; es sey denn, daß ich ihm durch Zinsen entschädige, und er sich diese Entschädigung gefallen lasse.

2) Müssen die zu compensirenden Schulden und Forderungen von einerley Art seyn, oder sich gegen einander bestimmt berechnen lassen. So kann z. B. nicht compensirt werden, wenn ich dem andern eine Summe Geldes schuldig bin und von ihm eine Quantität Waaren zu fordern habe; eben so wenig, wenn ich ihm in Gold- und derselbe mir in Silbermünzen zu zahlen hat. In beiden Fällen hätten wir erst überein zu kommen; in jenem Falle in Ansehung des Preises, in diesem in Ansehung des Kurses oder des Agio.

3) Müs-

3) Müssen Schulden und Forderungen, wenn sie sich zur Compensation qualifiziren sollen, an einem Orte zahlbar seyn. Wenn uns jemand an Einem entfernten Ort Zahlung leisten darf oder soll, so können wir nicht fordern, daß er sich dieselbe hier abzuziehen gefallen lasse.

4) Ist der Schuldner gehalten, dem Gläubiger anzuzeigen, daß er compensiren, und, wenn mehrere Gegenforderungen statt finden, welche von ihnen er abrechnen wolle.

Stehen Schuldner und Gläubiger in fortlaufender Rechnung, so fallen manche dieser Vorschriften weg, zumal wenn Schulden und Forderungen von einerlei Art sind.

§. 135.

Da Wechselforderungen oder Wechselschulden eine eigene strenge Verbindlichkeit haben, so, daß Zahlungen dieser Art unerläßig nothwendig an dem Verfalltage geleistet werden müssen: so ist die Compensation zwischen Wechsel- und Waarenforderungen u. a., in so ferne nicht beide Theile einwilligen, nach mehrern Ortsgesetzen sehr beschränkt, und der, der die Wechselforderung hat, kann verlangen, daß die Zahlung baar geleistet werde.

Scontriren.

(Ueberweisen, Scontration, Riscontro, Contraposition, und in den Rechten Delegation.)

§. 136.

Das Scontriren wird oft mit dem Compensiren für einerlei gehalten; allein es findet zwischen beiden ein wesentlicher Unterschied statt. Die Compensation ist eine Berechnung (Aufrechnung, Gegenrechnung) der Schulden und Forderungen zweier Personen gegen einander; das Scontriren aber ist eine Berechnung der Schulden und Forderungen mehrerer Personen gegen einander. Zahlen durch Scontriren geschieht demnach, wenn wir unserm Schuldner auftragen, unserm Gläubiger, der zugleich sein (unsers Schuldners) Schuldner ist, die ihm schuldige Summe zu bezahlen oder in Rechnung zu bringen. Diese Zahlungsart ist besonders auf Messen, und außer ihnen in solchen Orten gebräuchlich, in welchen ein Tag (oft auch ein Ort) zu den Wechselzahlungen festgesetzt ist.

§. 137.

Die Bezahlung durch Scontration geschieht demnach also:

Z. B.

1) A (Debitor) ist dem B (Kreditor) schuldig	fl. 1000
2) A (Kreditor) hat an C (Debitor) zu fordern	— 1000
3) B ist dem D schuldig	— 1000
4) C hat von D zu fordern	— 1000

In

In den ersten zwei Fällen (1 und 2) ist die Schuld des A bei dem B getilgt, und C hat seine Forderung an A abgetragen, wenn alle drei übereinkommen, daß C an B die fl. 1000 für Rechnung des A bezahle.

In den andern zwei Fällen (3 und 4) berechnen sich B und C, die durch D, dem der eine (B) schuldig, und an welchen der andere (C) zu fordern hat.

Das Scontriren setzt also ein Zusammentreten mehrerer Kaufleute und wechselseitige Angaben der Schulden und Forderungen an einander voraus.

§. 138.

Derjenige (C), der eine Forderung (an A) durch Scontration bei einem dritten (B) empfangen soll, kann, wenn ihn dieser (B) nicht bezahlt, wieder an A der Bezahlung wegen sich wenden. Wäre dieser Rückgang nicht erlaubt, oder hätte der Angewiesene (C) nicht das Recht, von dem Anweiser (A) die Zahlung zu fordern, wenn er von B nicht befriediget wird, so wäre keine Scontration, sondern eine Cessio juris vorhanden, die in den Rechten Delegation heißt, und so oft von Schriftstellern mit dem Scontriren für einerlei gehalten wird.

Zahlung durch die Girobank.

§. 139.

Eine Girobank ist eine von der Obrigkeit sanctionirte gemeinschaftliche Kasse, in welcher jeder Einwohner seinen

nen Geldvorrath niederlegen, und jeden seiner Ortsgläubiger, durch die Beamten der Bank, nach seiner Vorschrift, von seinem niedergelegten Gelde, bezahlen lassen kann. Hat der, an dem die Bank zu zahlen angewiesen wird, ebenfalls Geld in der Bank liegen, und stehet mit derselben in Rechnung, so kann die Bezahlung bloß dadurch geschehen, daß dem, der bezahlen lässet, die zu bezahlende Summe von der Summe seines in der Bank niedergelegten Geldes auf seiner in der Bank darüber zu haltenden Rechnung abgezogen, und eben diese Summe dem andern, dem sie bezahlt werden soll, auf dessen Rechnung zur Summe seines daselbst zu fordern habenden Geldes hinzugefügt werde. Durch diese Bankanstalt also können die größten Summen, ohne des Zählens beim Geben und Empfangen zu bedürfen, bloß durch Abrechnung derselben Summe an der niedergelegten Summe des Zahlers, und durch Hinzurechnung derselben zur niedergelegten Summe des Bezahlten (durch Ab- und Zuschreiben) abgetragen werden.

§. 140.

Folgende Regeln können aus dem Obigen gegeben werden:

1) Wer durch die Girobank bezahlen will, muß Geld in derselben liegen haben; er kann also auch nicht mehr durch sie bezahlen lassen, als er bei ihr liegen hat.

2) Er

2) Er hat daher eine besondere Rechnung über das in der Bank niedergelegte Geld, dessen Zu- und Abnehmen, zu führen, und sie von Zeit zu Zeit mit den Büchern der Bank selbst zu vergleichen.

3) Muß derselbe die Bank hinreichend davon unterrichten, wem und wie viel sie bezahlen soll. Hierin ist große Vorsicht nöthig, damit kein Fehler und kein Betrug entstehe.

4) Eben so hat er auch seinem Gläubiger zu berichten, daß er der Bank Auftrag gegeben habe, demselben seine Forderung zu bezahlen, und sich eine Quittung geben zu lassen.

5) Legen wir Geld in die Bank nieder, oder zahlt uns ein anderer durch die Bank: so haben wir einen, von den dazu bevollmächtigten (authorisirten) Personen unterschriebenen Empfangschein (Recepisse) zu fordern.

Bestimmtere Vorschriften von der Bezahlung durch die Bank geben die Ortsgesetze (Bankordnungen); und mehr davon kommt noch unten vor, wo die Banken als Beförderungsmittel des Handels betrachtet werden.

§. 141.

Diese bisher beschriebenen Zahlungsarten: baare Zahlung (durch Geld und Banknoten), Compensation, Scontration (und Delegation) und Bankzahlung, finden hauptsächlich unter den Bewohnern eines Orts statt; wir haben

haben nun also noch die Arten durchzugehen, auf welche Zahlungen an entfernte Orte geleistet werden.

§. 142.

Auf eben so viele Arten, als ein Schuldner den Gläubiger seines Orts bezahlen kann, auf eben so viele kann er auch seinen entfernten Gläubiger bezahlen, nur finden bei einer und der andern verschiedene Abänderungen und andere Benennungen statt, die wir nun näher angeben wollen.

§. 143.

Wie baare Bezahlungen in entfernte Orte durchs Versenden geleistet werden können, und welche Vorsichtsregeln dabei anzuwenden sind, ist bereits gesagt worden. Die Compensation geschiehet zwischen entfernten wie zwischen einheimischen Personen; statt des Scontrirens aber tritt für die Ferne das Zahlen durch Anweisen (Assigniren), durch Wechsel u. s. w. ein, die in- und außer der Bank geschehen können.

Anweisen.

§. 144.

Der schriftliche Auftrag, den wir jemanden ertheilen, auf Vorzeigung desselben an einen dritten oder dessen Bevollmächtigten eine bestimmte Summe für unsre Rechnung zu bezahlen, heißt **Anweisung, Assignation.** Oder die Assignation ist eine Vollmacht, nach welcher derjenige, dem wir sie ertheilen, und derjenige, wel-

welchem sie dieser wieder überträgt, befugt ist, bei einem andern, den wir ihm angeben, eine bestimmte Summe für unsre Rechnung in Empfang zu nehmen.

Daß der, dem wir eine Summe anweisen, unser Gläubiger, und der, bei dem wir sie anweisen, unser Schuldner sey, ist eben nicht nothwendig, und gehört also nicht, wie es gewöhnlich geschieht, in die Erklärung.

§. 145.

Eine Zahlung durch Anweisung setzt also wenigstens drei Personen voraus. Derjenige, der den Auftrag zur Bezahlung für seine Rechnung ertheilt, heißt Assignant (Assignans, Aussteller der Assignation); derjenige, dem der Auftrag zum Zahlen ertheilt wird der Assignat (Assignatus), und der, der sich bezahlen lassen soll, Assignatar (Assignatarius).

Der Assignatar kann nun seine Vollmacht, das Geld sich bezahlen zu lassen, auch wieder einem andern übertragen, und diese Abtretung (Cessio) auf der Anweisung bemerken, wie dieses beim Wechsel unter dem Namen Giro vorkommen wird; indessen ist diese durch manche Ortsgesetze verboten. Eine ähnliche Art, wie das Zahlen durch Anweisung, ist das

Zahlen durch Wechselbriefe.

§. 146.

Ein schriftliches Versprechen, eine bestimmte Summe zu einer bestimmten Zeit entweder selbst zu bezahlen, oder

oder durch einen andern nach Wechselrecht bezahlen zu lassen, heißt ein Wechselbrief. Dieser Begriff ist hinlänglich, im Wechselrecht wird er näher bestimmt werden.

Das Zahlen durch Wechselbriefe kann, wie durch Assigniren, auf zweierlei Art geschehen. Entweder ich stelle einen Wechselbrief aus, und trage darin jemanden auf, für meine Rechnung an einen dritten eine gewisse Summe zu bezahlen; oder ich lasse mir von einem andern einen Wechselbrief ausstellen, in welchem dieser jemanden aufträgt, mir, oder jedem, den ich dazu angebe, eine bestimmte Summe zu bezahlen.

§. 147.

In der Zahlungslehre kommen an einem Wechsel hauptsächlich in Betrachtung: a) der Preis desselben (Kurs); b) die Zahlungszeit; c) die Solidität des Ausstellers, auch zum Theil des Giranten und Trassaten, zumal wenn er schon acceptirt hat.

1) Man suche den geringsten Preis (Kurs) für einen Wechsel zu bedingen.

Den Preis eines Wechsels zwischen zweien Orten bestimmen das Verhältniß der Schulden und Forderungen derselben gegen einander, die Ueberlieferungskosten des baaren Geldes, die Sicherheit der Ueberlieferung, die Zeitlänge von der Bezahlung desselben vom Käufer, bis zur Verfallzeit des Wechsels selbst, und die Solidität

des

des Ausstellers, oder, wenn er acceptirt ist, des Acceptanten.

2) Bei einerlei Kurs verschaffe man sich unter verschiedenen Wechseln die, welche am frühesten bezahlt werden.

3) Von dem solidesten Aussteller oder Indossenten.

4) Da nicht immer an unserm Orte der wohlfeilste Preis des Wechsels auf einen andern Ort zu erhalten seyn wird: so hat man die Preise der Wechsel auch anderer Orte auf den Ort, wohin wir bezahlen sollen, zu vergleichen, um zu finden, woher wir uns denselben am wohlfeilsten verschaffen können. Diese Vergleichung heißt Arbitrage, und wird aus den Kurszetteln (den Preislisten der Wechsel) berechnet, wie die Handelsrechnung lehrt.

5) Weil bei dem Wechselgeschäfte die strengste Verbindlichkeit aller daran theilnehmenden Personen statt findet, und jede für ihre versäumte Pflicht verantwortlich wird: so hat man genau auf die Erfüllung seiner Pflichten zu sehen, und muß sie daher kennen; man hat sich also das Wechselrecht seines Wohnortes, ferner des Ortes, wohin man durch Wechsel bezahlt, und woher man sich Wechsel verschaft, wohl bekannt zu machen.

Der Preis des Wechsels, seine Zahlungszeit, die Solidität des Ausstellers, die Geldsorte, in welcher er

zu

zu zahlen lautet, müssen bestimmen, ob es vortheilhafter sey, sich dessen zur Bezahlung seiner Schuld zu bedienen, oder die Schuld baar zu versenden, wenn die Sicherheit und Zeitlänge der Ueberlieferung mit den Ueberlieferungskosten einen größern Nutzen gewähren.

Deposition.

§. 148.

Ein Mittel zur rechtlichen Tilgung einer Schuld, und oft eine Vorsichtsmaßregel, ist die Deposition, Hinterlegung.

Unter Deposition in weiterm Sinne verstehet man die Uebergebung einer Sache zur Aufbewahrung, mit der Bedingung, daß sie uns auf Verlangen wieder ausgeliefert werde. Hier aber ist von der gerichtlichen Deposition die Rede, welche in der Uebergebung einer schuldigen Summe an die Obrigkeit, für Rechnung eines dritten, des Gläubigers, bestehet, um sich von der Verbindlichkeit zu befreyen.

Die Ursachen, weßwegen die Deposition geschehen kann, und oft unserer Sicherheit wegen geschehen muß, sind ungefähr folgende:

1) Wenn der Gläubiger die Bezahlung nicht annehmen will.

2) Wenn wir ihm nicht trauen, z. B. weil wir befürchten, er läugne uns die Bezahlung, quittire nicht, liefere den Wechsel und andere Schulddokumente nicht aus, u. s. w.

3) Wenn

3) Wenn der Gläubiger nicht fähig ist die Bezahlung anzunehmen, z. B. wegen Minderjährigkeit, Bankerott u. s. w.

4) Wegen zu befürchtender Münzveränderung.

5) Wenn die Person des Gläubigers ungewiß ist, oder unter mehrern darüber gestritten wird, wem das Geld gehöre.

6) Wenn einem Wechsel die Cession (Giro, Indossant), oder der girirte Secundawechsel fehlt, und der Inhaber nicht als legal betrachtet werden kann.

7) Wenn ein Protest ohne Wechselbrief ankommt.

Beim Concurse, wenn der Gläubiger für seine Forderung ein Unterpfand hat, und die Verkaufssumme einen Ueberschuß gibt, muß auch dieser Ueberschuß deponirt werden.

Die Folgen der gerichtlichen Deposition sind, daß der Deponent (Hinterleger) als Gläubiger von seiner Schuld befreiet ist; daß er, wegen des Schicksals derselben, nicht weiter verantwortlich ist; daß er ferner keine Zinsen zu entrichten hat u. s. w.

Der Schuldner muß indessen Ursachen haben, und diese angeben, wenn er zur Deposition gelassen werden soll.

Dritte Abtheilung.

Fünfter Abschnitt.

Versendung.

§. 149.

Wenn ein Handel über eine Waare geschlossen ist, so muß die Waare vom Verkäufer dem Käufer überliefert werden. Die Waare muß indessen in den Zustand gesetzt werden, daß sie überliefert oder transportirt werden kann. Die Versendungslehre hat daher anzugeben, wie sie in den Zustand gesetzt werde, daß sie am besten, sichersten und wohlfeilsten überliefert werden könne, und dann, wie und auf welche Art die Ueberlieferung am schnellsten, sichersten und wohlfeilsten geschehen könne, und was dabei beobachtet und in Erwägung gezogen werden müsse.

Vom Verpacken.

§. 150.

Was die Vorschriften betrift, die man zu befolgen hat, um die Waare in den Zustand zu setzen, daß sie durch den Transport keinen Schaden leidet, so sind dieselben aus der Physik und Mechanik, mit Zuziehung der Beschaffenheit der Waare, abzuleiten, und können hier der

der Vollständigkeit wegen im allgemeinen nicht übergangen werden.

Beim Verpacken der Waaren kommen folgende Eigenschaften in Betrachtung: a) ob sie trocken, b) flüßig, c) dauerhaft oder zerbrechlich, d) im Wasser auflößlich oder nicht, e) schwer oder leicht sind.

Darüber nun folgendes:

1) Waaren, welche nicht wohl zu beschädigen, auch durch Nässe nicht leicht zerstörbar sind, können, in so ferne ihre Theile nicht zu klein sind, bloß mit einer Emballage versehen werden.

2) Leicht zerbrechliche Waaren, oder solche, welchen das Feuchtwerden schadet, oder deren Theile zu klein sind, bedürfen einer festeren Hülle, Fäßer, Kisten u. s. w.

3) Die Masse, nach Gewicht und Umfang, die in ein Gefäß gethan wird, muß mit der Stärke und Dauerhaftigkeit desselben in richtigem Verhältnisse stehen; je größer jene ist, je größer muß diese seyn.

4) Bei flüßigen Waaren hat man zu erwägen die Grade der Ausdehnbarkeit bei erhöhter Temperatur. (Da alle Flüßigkeiten, oder überhaupt alle Körper, im wärmern Zustande einen größern Raum (Volumen) einnehmen, als im kältern; da aber diese Ausdehnbarkeit bei gleicher Temperatur in verschiedenen Körpern sehr ungleich ist; so muß eine Flüßigkeit, die

bei gleichem Wärmegrade sich mehr ausdehnet als das Gefäß, wenn dasselbe damit im kalten Zustande vollgefüllt und fest zugeschlossen worden ist, dasselbe zersprengen.) Man hat daher solche Flüssigkeiten entweder in einem wärmern Zustande einzufüllen, oder einen leeren Raum im Gefäße zu lassen.

5) Wenn mehrere Gefäße, zumal schwere und zerbrechliche (z. B. Gläßer) zusammen zu packen sind, so sind sie von einander durch Unterschiede zu trennen, damit nicht, durch veränderte Lage des Ganzen die Schwere auf einzelne drücket, und wenn eines davon zerbricht, durch den entstandenen leeren Raum die andern aus ihren Lagen gebracht und leichter zu Grunde gerichtet werden.

6) Alle Friktion muß vermieden, folglich so fest als möglich und ohne Zwischenraum gepackt werden.

7) Die minder festere Waare muß auf die festere oder minder zerbrechlichere, die leichtere auf die schwerere gepackt werden, und die beste Lage, die das ganze Stück, in so ferne sie nicht gleichgültig ist, auf dem Transporte zu nehmen hat, auf demselben bemerkt werden, damit die Auflader, Bepacker des Wagens, sich darnach richten können.

8) Sind mehrere kleine Stücke in einem Gefäße enthalten, so muß der Inhalt durch Name und Gewicht darauf

darauf bemerkt werden. (Wegen der Mauthen bei Durchsicht derselben und wegen des Empfängers ist dieß nothwendig.)

Vom Versenden.

§. 151.

Jemanden eine Waare übergeben, um sie an einen entfernten Ort zu bringen, heißt Versenden. Derjenige, der die Waare zum Ueberliefern übergibt, heißt Versender; der sie zu überliefern übernimmt, Ueberlieferer, Frachtfahrer; und dem sie überbracht wird, Empfänger. Die Ueberlieferungen der Waaren können zu Land (durch Frachtfuhren) und zu Wasser (durch die Schifffahrt) geschehen; im ersten Falle heißt der Ueberlieferer Fuhrmann, im andern Schiffer.

Die Brief- oder reitende Post, die bloß Briefe, und die fahrende Post (der Postwagen), der bloß kleine Pakete, Geld und Reisende transportirt, unterscheiden sich von jenen theils durch die speziellen Beschäftigungen, theils daß sie regelmäßig, zu bestimmten Zeiten, abgehen und ankommen, theils daß es eine Landesherrliche Anstalt und oft ein Regale ist. Posten zu Wasser heißen Packetboote.

Zwischen kleinen Distanzen ersetzen die Bothen die Posten. Eine Mittelgattung zwischen Fuhrmann und der fahrenden Post sind die fahrenden Bothen, Landkutschen.

Sie

Sie übernehmen Geld, Briefe, kleine Pakete und größere Stücke, auch Passagiere, doch unter mancherlei Einschränkungen.

Der Lohn, den wir für die Ueberlieferung zahlen, heißt Fracht, Frachtgeld, Fuhr-, Schifflohn; und der Vertrag, der zwischen dem Versender und dem Ueberlieferer ausgefertigt wird, beim Fuhrwesen Frachtbrief, und bei der Schifffahrt Connoissement. Beim Postwesen ersetzt dessen Stelle der Postschein, weil Fracht (Postgeld) und alles übrige regulirt und festgesetzt ist, so daß es keiner weitern Uebereinkunft bedarf.

§. 152.

Bei dem Waarenversenden kommen nun drei in Ansehung der Geschäfte verschiedene Personen in Erwägung: der Versender, der Ueberlieferer und der Empfänger.

§. 153.

Der Versender kann zugleich Verkäufer seyn oder nicht. Im letztern Fall kann er die Waare für Rechnung des Committenten eingekauft haben, oder sie kann ihm bloß zugeschickt worden seyn, mit dem Auftrag, dieselbe weiter zu befördern. In diesem letztern Falle wird der Versender insbesondere Speditör genannt.

Wir wollen nun die an der Versendung theilnehmenden Personen einzeln anführen, und angeben, was jede zu beobachten habe.

§. 154.

§. 154.

Der Versender. Daß die Waare unbeschädigt, in der kürzesten Zeit, mit der geringsten Gefahr und zu der wohlfeilsten Fracht überliefert werde, dieß will der Versender.

1) Er übergebe die Waare gut und dauerhaft gepackt

2) Nur einem rechtschaffenen und wohlhabenden Fuhrmann oder Schiffer, damit er nicht nur gewiß seyn kann, daß sie nicht angegriffen oder leichtsinnig behandelt werde; sondern damit er sich auch im Fall einer entstandenen Beschädigung oder eines gänzlichen Verlustes an ihn halten könne. In Städten, wo diese Erwerbklasse von der Obrigkeit angenommen wird, und Kaution zu leisten hat, ist hierin weniger Vorsicht nöthig.

3) In dem wegen der Ueberlieferung auszufertigenden Vertrage (Frachtbrief, Connoissement) bestimme er alles genau, damit nichts unbestimmt und willkührlich bleibe, und zu Unannehmlichkeiten Anlaß gebe:

a) Zahl (Stücke), Maß, Gewicht der zu überliefernden Waaren.

b) Benennung der Waaren, in so ferne dieß erforderlich ist; es sey der eigene oder Gattungsname.

c) Die besondere Bezeichnung (Signatur) der Stücke, um unter mehrern sie heraus finden zu können.

d) Die

d) Die Fracht für den ganzen Weg, oder für einen Theil desselben; für das Ganze der Waare, oder für eine Einheit des Gewichts oder Maßes (Zentner, Schiffspfund, Last, Ohm u. s. w.); oder, wenn wir die Fracht bezahlt haben, daß sie franco zu liefern sey.

e) Die Geldsorte, in welcher die Fracht zu bezahlen ist.

f) Wem die Staatsabgaben auf dem Wege, Zolle, Mauthen u. s. w. zur Last fallen.

g) Den Weg, den der Frachtfahrer zu machen hat. Dieser kann uns gleichgültig seyn, in so ferne die Waare nicht darunter Schaden oder Gefahr leidet, die Zeit der Ueberlieferung nicht verlängert, und die Abgaben auf der Reise, in so ferne die Versender oder Empfänger sie zu bezahlen haben, nicht vermehrt werden.

h) Die Zeit, innerhalb welcher die Waare überliefert werden soll.

Diese Bedingung sollte minder nothwendig seyn, als sie es bei übler Polizey und Justiz wird. Der Frachtfahrer, der Waaren übernimmt, verspricht stillschweigend nach der Uebergabe derselben abzufahren, und zwar unausgesetzt nach dem Ort der Bestimmung. Kommt er nun nicht zur gehörigen Zeit an, so sollte er, in so ferne er nicht beweisen kann, daß unvermeidliche, nicht von seiner Willkühr abhängige Hindernisse eintraten, zur Strafe verurtheilt oder ihm die Fracht verkürzt werden.

i) Den

3) Den Ort der Ueberlieferung, oder des Empfängers, und den Namen desselben.

4) Der Versender hat dem Frachtfahrer die erforderlichen Dokumente zu geben, Mauthbriefe, Atteſtate, Deklarationen, Päſſe u. ſ. w.

5) Der Versender bedinge die wohlfeilſte Fracht. Er muß alſo wiſſen a) wie gewöhnlich die Fracht iſt; b) die Concurrenten oder die Frachtfahrer, um dann den, der die niedrigſte, unter übrigens gleichen Vortheilen, nimmt, auswählen zu können.

6) Er erkläre, wo es nöthig iſt, die Waare für das, was ſie iſt, und ſetze den Fuhrmann in keine Unannehmlichkeit, Gefahr und Koſten.

7) Iſt Aſſekuranz dabei zu beſorgen, ſo unterlaſſe er ſie nicht; oder hole wenigſtens bei Zeiten bei dem Eigener Inſtruction deswegen ein.

8) Er gebe durch die Briefpoſt von der geſchehenen Verſendung dem Eigenthümer, und dem, an den er ſie ſendet, Nachricht (Avis), und bemerke, was, wann durch wen, zu welcher Fracht und andern Bedingungen er die Waaren verſendet habe.

9) Hat er damit ganz die Vorſchrift des Eigeners zu befolgen; ſie mit dem vorgeſchriebenen Fuhrmann in derſelben Fracht, an dieſelbe Addreſſe u. ſ. w. zu verſenden,

senden. Hat er diese nicht, so kann er annehmen, daß der Wille des Committenten der gewöhnliche ist.

§. 155.

Frachtfahrer. Dieser hat darauf zu sehen, daß er

1) die Waare in gutem Zustande, und zwar so gepackt erhalte, daß sie im Stande ist, die längere oder kürzere Reise ohne Gefahr auszuhalten.

2) Die einzelnen Stücke so auf einander und zusammen zu verladen, wie es die Schwere und Beschaffenheit derselben erfordert. Sie vor Nässe, Friction u. s. w. zu schützen; von Zeit zu Zeit nachzusehen, und entstehende Beschädigungen zu repariren.

3) Die Waaren selbst zu überliefern, nicht auf dem Wege einem andern zum weitern Transport zu übergeben; denn jenes ist, wenn nicht ausdrücklicher, doch stillschweigender Wille des Versenders.

4) Er muß die Wege, die Verordnungen, Landesgesetze der Zwischenorte, die er zu passiren hat, kennen; die zu entrichtenden Abgaben wissen, um keine Gefahr zu laufen.

5) Er muß sich die erforderlichen Documente rc. für sich und seine Frachtgüter geben lassen. (Frachtbriefe, Connoissemente, Atteſtate, Päſſe, Declarationen, Wagscheine, Certifikate u. s. w.)

§. 156.

Empfänger der Waaren. Der Empfänger der Waaren, er sey Eigener (Eigenthümer, Committent) oder fernerer Versender (Speditör), hat zu wissen:

1) Was, wie viel, durch wen, unter welchen Bedingungen er etwas zu empfangen habe. Dieß erfährt er theils durch den vorangegangenen Brief des Versenders (Rechnung, Facture, Aviso), theils durch die von dem Ueberlieferer mitgebrachten Documente.

2) Er hat darauf zu sehen, daß er dasselbe, nach allen äußern Bestimmungen, Faß, Ballen rc. Zeichen, Gewicht, Maß, Zahl u. dergl. und zwar unbeschädigt erhalte.

3) Er hat dem Ueberlieferer die bedungene Fracht, und was ihm sonst nach Uebereinkunft oder gesetzlich zukommt, zu bezahlen. Ist keine Fracht bedungen worden, so zahlt er die gewöhnliche.

4) Wird die Waare nicht ganz, entweder der Zahl, dem Maße, dem Gewichte nach, oder beschädigt geliefert: so hat der Empfänger von dem Ueberlieferer, in so ferne derselbe für den Abgang oder für die Beschädidigung verantwortlich ist, Entschädigung zu fordern. Ja, wenn der Empfänger nicht Eigenthümer der Waare, sondern bloß Speditör ist, so hat er hierin sehr genau und nach den strengsten Rechten zu verfahren, um sich von dem Committenten keine Verant-

antwortung zuzuziehen. Er muß daher, wenn die Waare nicht ganz mit der Angabe der Documente übereinstimmt, oder diese unbestimmt sind, und der Empfänger zweifelt, ob sich alles richtig befinde, lieber die Fracht zurückhalten, oder sich sonst Sicherheit leisten lassen, bis er Nachricht vom Committenten oder Absender eingeholt hat; oder die Sache zu seiner Rechtfertigung auf eine gerichtliche Entscheidung antragen.

5) Hat derselbe, wenn er nicht selbst Eigenthümer der Waare ist, die Vorschrift des Versenders oder Eigenthümers für dieselbe genau zu befolgen, oder wenn er keine empfangen hat, einzuholen.

§. 157.

Wir haben den Begriff des Ausdruckes: Versendung, in weiterm Sinne genommen; unter dem Namen Spedition kommt sie aber in einem engern vor, in welchem wir sie besonders behandeln müssen.

Von der Spedition insbesondere.

§. 158.

Nicht immer haben wir Gelegenheit, Waaren von einem Orte zu dem andern durch einen und denselben Frachtfahrer zu übersenden; theils fährt derselbe nicht ganz dahin, entweder weil er keine volle Ladung auf den Bestimmungsorte der Waaren haben kann, sondern nur auf darzwischen oder neben liegende Orte, oder weil er

zurück keine Fracht zu erwarten hat, oder weil ihm auch die directe Fahrt von einem Orte zu dem andern obrigkeitlich untersagt ist; oder weil ein Theil des Weges zu Wasser, der andere zu Land gemacht werden kann oder muß.

§. 159.

In diesem Falle nun, wenn ein Frachtfahrer von einem Orte zu dem andern nicht ganz fähret, übergibt man es ihm nur bis zu diesem Zwischenorte, und die Weiterbeförderung an den Ort der Bestimmung kann dann auf dreierlei Arten geschehen: entweder der Frachtfahrer sorgt selbst dafür, und übergibt die Waare einem andern Frachtfahrer dahin, in welchem Falle der Frachtbrief gleich für den Bestimmungsort ausgestellt und an den Eigenthümer addressirt seyn kann, und die Fracht kann ebenfalls für die ganze Reise mit dem ersten Frachtfahrer bedungen werden seyn, so daß er sich selbst mit dem andern zu berechnen hat; oder sie kann nur bis an diesen Zwischenort bedungen werden, und dann dem Empfänger am Bestimmungsorte überlassen seyn, sich mit dem zweiten Frachtfahrer in Ansehung der zweiten Fracht abzufinden; oder der Frachtfahrer übergibt die Waare einer öffentlichen Anstalt, z. B. dem Wag-, Zoll-, Mauthamt, die sie dann einem andern übergibt; oder, da sich diese selten mit Beförderungen befassen, und beide Arten zur weitern Beförderung anzuwenden überhaupt nicht rathsam sind, der Frachtfahrer hat sie einer Pripatper-

son zu übergeben, an welche auch nur die Documente lauten, und die die Weiterbeförderung nach Auftrag des Versenders übernimmt. Diese Zwischenversendung (Weiterbeförderung), heißt Spedition im engern Verstande, obgleich das italienische Wort Spedizione auch nur Absendung, Versendung bezeichnet.

§. 160.

Der Speditör tritt nun in des Absenders und Empfängers Stelle zugleich, und hat beider Pflichten und Geschäfte auf sich, und gegenseitige Verbindlichkeiteiten, gegen den, der ihm die Waare sendet, und den, dem er sie senden soll.

Als Empfänger hat er, wie wir schon oben angezeigt haben, darauf zu sehen

1) daß er das empfange, was er empfangen soll; und zwar, da ihm der Inhalt der Stücke selten bekannt wird, er denselben auch nicht, als fremdes Eigenthum, untersuchen darf, nur nach den äußern Merkmalen (als Stücke, Kiste, Faß, Ballen), Zeichen (und Nummer), Gewicht, Zahl rc.;

2) daß er es unbeschädigt empfange. Die Verletzungen betreffen die Hülle, den Umschlag, das Gefäße, in so ferne die Waare dadurch Schaden gelitten hat, und die Nässe, in so weit es Pflicht des Frachtfahrers war, sie abzuhalten. Für innere Beschädigung der Waaren, in so ferne sie nicht durch Nässe von

außen

außen erfolgte, ist derselbe, wenn keine äußere Verletzung des Gefäßes statt findet, woher sie hätte entstehen können, nicht verantwortlich.

3) Findet sich eine Beschädigung oder sonst ein Zweifel der richtigen Lieferung, oder Gewichtsabgang, und es läßt sich die Größe desselben nicht bestimmen, so hat der Speditör sich, bis zur Ausmittelung desselben, von dem Frachtfahrer Sicherheit, wegen möglicher zu fordern habender Entschädigung, leisten zu lassen, oder das Frachtgeld ganz oder theilweise, so weit er es hinreichend glaubt, zurück zu behalten, und von dem Versender oder Eigenthümer Nachricht einzuholen; oder auch, mit Zuziehung des Frachtfahrers und erforderlicher Zeugen, den Inhalt zu untersuchen.

4) Finden sich Differentien mit dem Frachtfahrer, und er befürchtet bei gütlicher Uebereinkunft mit demselben mögliche Unzufriedenheit vom Absender oder Empfänger, so trage er es, zumal wenn es ohne viele Umstände und Kosten zu bewirken ist, zu seiner Sicherheit, auf eine gerichtliche Entscheidung an.

5) Daß er, wenn der Frachtfahrer seine Verbindlichkeit erfüllt, die Waare in gutem Zustande, zur gehörigen Zeit, überhaupt nach Vorschrift und Pflicht geliefert hat, nun auch, wenn die Waare nicht frachtfrei (franco) zu liefern war, die seinige erfülle; dem Frachtfahrer

die bedungene oder gewöhnliche Fracht und andere gemachten Auslagen (Zölle, Mauthen) in so ferne sie nicht in dem Frachtpreise begriffen sind, in guter Münze bezahle. Auch den übrigen Aufwand zur Erhaltung derselben, z. B. Reparaturen u. s. w.

§. 161.

Als Versender hat der Speditör darauf zu sehen, daß er

1) die Waare, bis zur Wiederversendung, in guter sicherer Verwahrung halte.

2) Sie wieder in gutem Stande zum fernern Transport setze, also die erforderlichen Reparaturen an den Gefäßen rc. vornehmen lasse.

3) Sie so bald als möglich durch einen sichern Frachtfahrer, mit Bedingung der möglich-niedrigsten Fracht und der kürzesten Lieferungszeit, an den vorgeschriebenen Ort weiter befördere und demselben die erforderlichen Documente (Frachtbriefe) zustelle.

4) Diese Weiterbeförderung, mit Anzeige der versandten Stücke, ihrer Zeichen, Gewichte u. s. w. des Namens des Frachtfahrers, und der mit ihm übereingekommenen Bedingungen rc., dem, der sie von dem Frachtfahrer zu empfangen hat, bei Zeiten in einem Brief (Avis) anzeige, und ihm den Willen dessen, von dem er sie empfieng, bekannt mache.

5) Seine Auslagen und seine Provision nach Vorschrift sich vergüten lasse; oder wenn ihm diese mangelt, dem fernern Empfänger berechne u. s. w.

Vierte

Vierte Abtheilung.

Contorwissenschaft.

§. 162.

Nicht jeder Handel wird, so bald er geschlossen ist, vollvollzogen. Es ist nicht gewöhnlich, daß Käufer und Verkäufer, auch gegenwärtig bei dem Abschluß des Handels, Werth und Gegenwerth sogleich gegenseitig ausliefern. Solche ungeendigte Geschäfte können und dürfen wegen der rechtlichen Folgen nicht dem Gedächtnisse allein anvertraut werden. Auch muß es dem Kaufmann sehr daran gelegen seyn, den Zustand seines Handelsfondes, dessen Bestandtheile und deren Veränderungen zu wissen. Dieses, und die Verhandlungen mit seinen entfernten Handelsfreunden, erfordern eine Menge schriftlicher Arbeiten, die von dem Orte (Schreibstube, Contor), an welchem sie gewöhnlich verrichtet werden, den Namen haben, und deren systematische Entwicklung wir Contorwissenschaft nennen.

Diese schriftlichen Arbeiten haben entweder die Verzeichnung und Berechnung unsers Handelsfonds und dessen Verhältnisse zum Gegenstand, und wir begreifen diese

unter dem Namen Buchhalten; oder die schriftlichen Verhandlungen mit entfernten Personen in Handelssachen, deren Vorschriften die Lehre vom Briefwechsel enthalten soll; alle übrigen begreifen wir unter der Lehre von den Aufsätzen und schriftlichen Ausfertigungen.

Die Contorwissenschaft zerfällt also nach unsrer Vertheilung in drei Abschnitte:

1) in die Lehre vom Buchhalten;

2) in die Lehre vom Briefwechsel;

3) in die Lehre der Aufsätze 2c.

Vierte Abtheilung.

Erster Abschnitt.

Buchhalten.

§. 163.

Der Handel setzt den Besitz von verhandelbaren Gegenständen, von Geld oder Waaren voraus. Diese mögen dem Handelnden eigen gehören, oder erborgt seyn, so muß er frei darüber verfügen, er muß sie veräußern, verkaufen oder vertauschen können.

Der Werth dieser verhandelbaren Gegenstände wird der Handelsfond, das Handelskapital des Kaufmannes genannt. Zu dem Handelsfond können daher nicht Gebäude, die der Kaufmann bewohnt, noch Mobilien,

lien, die er zu seinem Haushalt gebraucht, noch andere Gegenstände gerechnet werden, die er nicht zu dem Zwecke, damit handeln zu wollen, besitzt.

§. 164.

Der Zweck des Kaufmannes ist der Gewinn; und die Mittel zu diesem Zwecke die Verwendung seines Kapitalfondes zum Handel. Um bestimmen zu können, ob er seinen Zweck erreicht, muß derselbe nicht nur wissen, was er besitzt, sondern er muß auch die Veränderungen dieses Besitzes überschauen können. Die Aufzeichnung oder Berechnung dieses Besitzes im allgemeinen heißt im Buchhalten Kapitalkonto (Kapitalberechnung).

§. 165.

Nun sind an dem ganzen Handelsfonde, wie an jedem Bestandtheile desselben, nur zwei Veränderungen möglich; er kann vermehrt, er kann vermindert werden. Es ist daher der Kapitalkonto nur dieser Berechnung unterworfen; das heißt, es kann nur bemerkt und berechnet werden, um was und um wie viel derselbe vermehrt, und um was und um wie viel derselbe vermindert worden ist.

§. 166.

Die Veränderungen des Handelsfondes können nun unter den einzelnen Bestandtheilen so vorgehen, daß sogleich um die Summe, um die einer vermindert wird, der andere vermehrt werden kann, z. B. wenn wir für

eine Summe Geldes Waaren baar einkaufen; oder es kann nur Ein Bestandtheil vermehrt oder vermindert werden, z. B. wenn wir Waaren auf Borg kaufen, wodurch wohl unsre Waarenmasse vermehrt, ohne daß unsre Geldmasse bis zur Zahlungszeit vermindert wird.

Darauf gründen sich nun dreierlei mögliche Berechnungen, oder drei mögliche Arten oder Abtheilungen des Buchhaltens.

§. 167.

Die erste wäre die Berechnung unsers Handelsfondes in seinen Bestandtheilen, deren Zu- und Abnehmen an sich, ohne Beziehung auf die Personen, welche diese Veränderungen veranlassen. Diese Berechnungsart könnte ganz allein angewendet werden, und eine besondere Art des Buchhaltens ausmachen, wenn eine Handlung so betrieben würde, daß Werth- und Gegenwerth sogleich gegeneinander ausgeliefert, oder alles gegen gleich baare Bezahlung (Zug um Zug) gekauft und verkauft würde.

Diese Art, den Handelsfond und dessen Veränderungen zu berechnen und zu verzeichnen, allein angewendet, hat bis jetzt keinen Namen; wir wollen sie, da wir durch diese Unterscheidung über die Lehre des Buchhantens mehr Licht verbreiten zu können glauben, das Buchhalten des Handelsfondes oder Kapitalbuchhalten nennen.

§. 168.

Die zweite Art bestehet in der Berechnung unsers Handelsfondes in seinen Verhältnissen zu andern Personen. Diese Verhältnisse können nur dreifach seyn. Entweder andere haben an denselben (an uns) etwas gegeben, und haben, in so ferne wir nicht den Gegenwerth erstatteten, zu fordern (Gläubiger); oder sie haben aus demselben etwas erhalten, ohne den Werth zu ersetzen (Schuldner); oder beider Verhältnisse finden zugleich statt, sie haben gegeben und empfangen, sind Gläubiger und Schuldner desselben. Diese Berechnungsart unsers Handelsfondes, nicht an sich, sondern bloß allein mit seinen Schuldnern und Gläubigern, heißt das einfache Buchhalten.

§. 169.

Die dritte mögliche Berechnungsart, ist zusammengesetzt aus der ersten und zweiten, und bestehet also in der Berechnung der Veränderungen des Handelsfondes und seiner Bestandtheile unter sich, und der Veränderungen die sie durch andere (Handelsfreunde) erleiden; oder die methodische Verzeichnung und Berechnung des Handelsfondes und seiner Bestandtheile, und deren Verhältnisse unter sich und zu den Handelsfreunden (Schuldnern und Gläubigern). Diese zusammengesetzte Berechnungsart heißt das italienische oder doppelte Buchhalten.

Mehrere Arten sind nun nicht möglich, wohl aber lassen sich diese auf verschiedene Weise ausführen.

Vom Kapitalbuchhalten.

§. 170.

Unter Buchhalten des Handelsfondes verstehen wir die methodische Verzeichnung und Berechnung des sämmtlichen Besitzes, der im Handel verwendet wird, dessen Bestandtheile und deren Veränderungen, um den Zustand und die Veränderungen derselben im Ganzen und im Einzelnen übersehen zu können.

§. 171.

Wir wollen nun annehmen, der Kaufmann besitze

an Waaren, mit denen er handeln will	- fl.	40,000
an baarem Gelde, das er zum Handel verwenden will - - - -	—	8,000
so wäre sein Handels- oder Kapitalfond	- fl.	48,000

Die Aufzeichnung und Berechnung dieses Vermögens im Ganzen, es mag nun bestehen aus welchen Bestandtheilen es wolle, nennen wir Kapitalberechnung (Kapitalkonto). Aus derselben ersiehet der Kaufmann also was er besitzet, und aus welchen Bestandtheilen dieser Besitz zusammen gesetzt ist.

§. 172.

Nun gehen mit diesem Handelsfonde stets Veränderungen vor; wir kaufen und verkaufen, empfangen

Geld

Geld und Waaren, und geben von beiden ab; alle Bestandtheile unsers Handelsfondes sind stets der Veränderung, der Vermehrung und Verminderung unterworfen. Wollten wir nun diese Veränderungen, die sich an den Bestandtheilen des Kapitalfondes zutragen, in dem Kapitalkonto selbst verzeichnen, so würde uns die Uebersicht unsres Besitzes und dessen Veränderungen im Einzelnen und im Ganzen, als der Zweck des Buchhaltens, unmöglich. Um diese Uebersicht, z. B. vom Waarenvorrath, und wie viel gekauft und verkauft worden ist, zu erlangen, müßten wir aus den unter einander verzeichneten Vorfällen die einzelnen Summen der eingekauften und der verkauften Waaren besonders herauszeichnen und zusammenzählen. Der Unterschied dieser Totalsummen (nach Gewicht, Gattung und Geldbetrag) zeigte dann erst ob und wie viel mehr gekauft oder verkauft worden wäre; und diesen Unterschied wieder zum anfänglichen Bestand des Waarenlagers hinzugerechnet oder abgezogen, zeigte erst wieder den Besitzstand im Ganzen an.

Eben dieses mühsame Verfahren ist erforderlich, wenn wir die sämmtlichen Geldausgaben und Einnahmen und den gegenwärtigen Vorrath, nach jener Verzeichnungsart, übersehen wollen.

§. 173.

Es ist daher eine bessere Verzeichnungsart aufzusuchen, und diese gibt uns schon selbst der Zweck an, der

durch das Kapitalbuchhalten erreicht werden soll: die leichte Uebersicht des Handesfondes und dessen Bestandtheile an sich und in den Veränderungen. Dieß macht daher eine Berechnung und Verzeichnung des Kapitalfondes, die wir bereits unter dem Namen Kapitalconto angegeben haben, und eine abgesonderte Verzeichnung und Berechnung jedes einzelnen Bestandtheiles, und dann eben so wieder der fernern Bestandtheile, erforderlich. Aus so vielen verschiedenen Theilen nun unser Besitzstand zusammengesetzt ist, so viele verschiedene einzelne Rechnungen (Conti) können wir nun darüber eröffnen.

Daraus folgt dann, daß, um unsern baaren Geldvorrath und dessen Zu- und Abnehmen übersehen zu können, eine Berechnung darüber (Geldberechnung, Cassaconto) zu halten ist, welche dann sowohl die vorräthige Summe, was von derselben, wann und worzu, hinweggenommen, und was wieder zu derselben hinzugekommen ist, verzeichnet enthält.

Eben so haben wir über unsern Waarenvorrath eine besondere Rechnung (Waarenrechnung, Waarenconto) zu halten, welche den Werth desselben zu einer Zeit im Ganzen, und die Vermehrung und Verminderung enthält. Handeln wir mit mehrern Waaren und mit mehrern Arten Einer Waare, und wollen auch den Vorrath und die Veränderungen der einzelnen übersehen,

so

so müssen wir, außer jenem Waarenkonto, der eine Uebersicht des Ganzen gewähret, und daher auch General-Waarenconto heißen kann, auch den einzelnen Waaren eine besondere Rechnung halten, und diesen die Namen der Waaren beilegen (z. B. Kaffee-, Zuckerconto; und für diese auch wieder für einzelne Sorten des Kaffees und Zuckers ꝛc.). Diese Verzeichnung und Berechnung einzelner Waaren gehet aber begreiflich nur dann an, wenn wir nur mit wenigen Waaren handeln und beträchtliche Quantitäten davon einzeln absetzen, außerdem würde sie zu viele Arbeit machen.

§. 174.

Durch die bereits angegebene Verzeichnungsart erhalten wir eine genaue Uebersicht von unserem Besitze; wir können durch dieselbe sogleich den Vorrath jeder einzelnen Waare (durch ihr Conto) und den gesammten Waarenvorrath (durch das allgemeine Waarenconto) und die Zu- und Abnahme (alle erlittene Veränderungen) wissen. Eben so auch die übrigen Bestandtheile unsres Besitzes, welchen wir besondere Rechnungen halten, und endlich den Gesammtbesitz aus dem Gesammtconto (Kapitalconto) übersehen: wir haben daher nur noch die Art aufzufinden, wie diese Verzeichnung und Berechnung zur Erreichung dieses Zweckes geschehen kann.

§. 175.

An jeder Größe, also auch an der Summe unsres sämmtlichen Besitzes, und an jedem Bestandtheile desselben,

selben, sind nur zwei Veränderungen möglich: Vermehrung und Verminderung; daher sind auch nur diese zwei Veränderungen auf der Rechnung unsres sämmtlichen Besitzes, und auf den Rechnungen der einzelnen Theile desselben, zu verzeichnen. Wollten wir nun auf der Rechnung unsres Besitzes, unter der Summe desselben, die einzelnen Summen, um welche jene vermehrt und vermindert wird, unter einander verzeichnen: so würden wir, wie oben (§. 172.) um die Summe der einzelnen hinzugekommenen, und die Summe der einzelnen hinweggekommenen Theile, und somit den jedesmaligen Besitz übersehen zu können, die einen und die andern einzeln herausziehen und zusammenaddiren müssen. Dieser Arbeit sind wir dadurch überhoben, wenn wir den Besitz, und das, was zu demselben von zu Zeit hinzukommt, unter einander, und eben so wieder die einzelnen Größen, die hinweg kommen, abgesondert verzeichnen.

§. 176.

Hier sind wieder zwei Arten möglich. Die erste, wenn wir zwar die Zahlenreihen von einander absondern, aber den Text darzu unter einander folgen lassen. Die Zahlenreihen können dann von einander, am Ende einer Seite, z. B. der rechten, oder sie können einander gegen über, etwa vor und hinter dem Texte, stehen. Nach der zweiten Art würde der Text und die Zahlenreihen getrennt. Diese Verzeichnungsart ist die zweckmäßigste

mäßigste und gewöhnlichste, wir werden sie daher bestimmter angeben.

§. 177.

Die zweckmäßigste Verzeichnungsart, ist, wie wir gefunden haben, die, ein Conto vermehrenden, und die, ein Conto vermindernden, Vorfälle ganz abgesondert, doch zugleich übersehbar zu verzeichnen. Dieß kann auf zwei Hälften Einer Blattseite, oder auf zweien zugleich aufliegenden Blattseiten geschehen; es mögen auch die vermehrenden oder vermindernden Größen auf die rechte oder linke Seite verzeichnet werden: so muß nur, besonders im letzten Falle, eine einmal angenommene Ordnung, zur Abwendung aller Irrungen, beibehalten werden.

§. 178.

Wir wollen nun zu jeder der bereits angegebenen Berechnungen unsres Besitzes, die zwei zugleich aufliegenden Seiten zweier Blätter wählen, und immer auf die linke Seite den Besitz, und was zu demselben von Zeit zu Zeit hinzukommt, verzeichnen; auf der rechten Seite aber stets das verzeichnen, was von diesem Besitze hinweggenommen wird, und sonach denselben vermindert. Da wir erst weiter unten eine vielseitige und erweiterte Ansicht von diesen Berechnungen, und wie sie in einander greifen, geben können, so brechen wir hier ab, und bemerken nur, daß wir die linke Seite Debet (Schuld, Besitz), und die rechte Credit überschreiben wollen. (Man sehe hierüber unten im §. 200).

§. 179.

Wir haben nun unserm sämmtlichen Besitze und jedem Bestandtheile desselben eine Rechnung eröffnet, um den Besitz und dessen Veränderungen aus der Verzeichnung übersehen zu können. Betrachten wir diese Verzeichnungsart näher, so finden wir, daß jeder Handelsvorfall, hier z. B. jede Geldeinnahme und Geldausgabe, jeder Einkauf und Verkauf, in zwei verschiedenen Rechnungen, und zwar auf entgegen gesetzten Seiten, angeschrieben wird. Verkaufen wir z. B. eine Waare, so wird diese von dem Waarenvorrath hinweggenommen, und daher auf dem Waarenconto abgeschrieben, also auf der Kreditseite berechnet. Das Geld, das dafür eingehet, kommt nun zu unserm Geldvorrathe hinzu, vermehrt also denselben, und wird daher auf der Debetseite des Kassaconto aufgezeichnet u. s. w. Dieses zweimaligen Abschreibens wegen wird diese Verzeichnungs- und Berechnungsart das doppelte Buchhalten genannt.

Von dem einfachen Buchhalten.

§. 180.

Das einfache Buchhalten führt keine Berechnung unsres Handelsfondes und seiner Veränderungen, sondern bloß allein mit unsern Gläubigern und Schuldnern, unsern Handelsfreunden (§. 168.).

Die Verzeichnung und Berechnung der Verhältnisse, in welchen unser Eigenthum zu unsern Handels-

delsfreunden stehet, heißt das **einfache Buchhalten**.

Das einfache Buchhalten hat also mit unserm Handelsfonde und dessen Veränderungen nichts zu thun, sondern führt bloß die Rechnungen über unsre Forderungen und Schulden, oder über das, was uns unsre Handelsfreunde geben, und über das, was sie von uns empfangen.

§. 181.

Die zweckmäßigste Führung dieser Buchhaltung ergibt sich schon aus dem Kapitalbuchhalten. Man eröffne für **jeden** Handelsfreund eine eigene Rechnung, schreibe auf eine Seite, z. B. die linke, **immer** alles, was er von uns bekommt, es seyen Waaren, Geld u. s. w., und auf die andere Seite (die rechte) alles, was wir von ihm bekommen. Durch diese Aufzeichnung erhalten wir also eine Uebersicht aller Geschäfte mit demselben, und die Summen der Seiten geben die Größe unsrer Forderung und unsrer Schuld an denselben, und der Unterschied der einen von der andern den Rest der Schuld oder Forderung (des Debets oder Kredits) an denselben.

Von dem doppelten Buchhalten.

§. 182.

Die methodische Aufzeichnung und Berechnung des Handelsfondes im Ganzen und in seinen Bestandtheilen, und deren Verhältnisse zu den Handelsfreunden, nennen wir

wir das doppelte Buchhalten. Es vereinigen sich also in demselben das Kapitalbuchhalten mit dem einfachen Buchhalten.

§. 183.

Der erste Zweck des Buchhaltens, ist die genaue Kenntniß des Handelsfondes, und also die Formirung des Kapitalconto (§. 164.). Diese setzt eine Verzeichnung und Berechnung aller Bestandtheile unsres Besitzes und aller unsrer Schulden und Forderungen voraus. Dieß Geschäfte, das zur Berichtigung der Kapitalberechnung von Zeit zu Zeit vorzunehmen ist, heißt Inventur. Wir erfahren also durch dieselbe den wirklichen, gegenwärtigen Besitz, und worinn er bestehet, und erlangen eben so eine Uebersicht unsrer Schuldner und Gläubiger.

§. 184.

Der Besitz (Waaren, Geld u. s. w.) und unsre Forderungen an andere, heißen unsre Activa (Activschulden); was andere an uns zu fordern haben, oder was wir schuldig sind, unsre Passiva (Passivschulden). Die Differenz jener von dieser gibt unser reines eigenes Handelskapital.

Da uns nun hier bloß daran liegt, deutliche Begriffe vom Buchhalten zu geben, die Verbindungen sämmtlicher Rechnungen (Conti) zu zeigen, und also den Leser zur Uebersicht zu bringen: so wollen wir die einzelnen Conten des Buchhaltens betrachten, und uns dann erst zu einem Ueberblick derselben erheben.

Es

Es verstehet sich daher, da wir bloß das Wesentliche des Buchhaltens kennen lernen wollen, daß wir die äußern Einrichtungen und Anordnungen desselben um so mehr zu übergehen haben, damit nicht durch die Nebensachen der Hauptgegenstand verhüllt werde.

Von der Kapitalberechnung.

§. 185.

Die Kapitalberechnung, oder das Kapitalconto, enthält ein Verzeichniß unsres Besitzes der zum Handel verwendet wird, und unsrer Schulden und Forderungen im allgemeinen. Es wird zwar auf denselben auch das übrige Eigenthum des Kaufmannes, das auf den Handel gar keinen Einfluß hat, getragen, z. B. dessen Wohnhaus, Mobilien u. dergl.; allein wir lassen dieses Eigenthum hier weg, und finden es zweckmäßiger, demselben eine eigene Rechnung zn eröffnen.

§. 186.

Angenommen nun, das im Handel umlaufende Vermögen enthielte in seinen Bestandtheilen:

An baarem Gelde	- - -		fl. 8,000
An Waaren	- - - -		— 40,000
An Forderungen an A	-	fl. 1000	
an B	- -	— 5500	
an C	- -	— 500	— 7,000
Zusammen also	- - - -		fl. 55,000

als seine Activa.

Seine

Seine Passiva dagegen betragen, oder er wäre zu gleicher Zeit schuldig:

an D	-	-	-	fl. 3000
an E	-	-	-	— 2000
also	-	-	-	fl. 5000

so ergeben sich noch fl. 50,000 — als reines Handelskapital.

(Sind der Gläubiger oder der Schuldner sehr viele, so daß sie nicht einzeln angeführt werden könnten, so heißt es dann nur allgemein, an, z. B., 36 Schuldnern fl. 7000 und an 20 Gläubigern fl. 5000, mit Hinweisung auf das Buch, in welchem sie einzeln verzeichnet sind.)

§. 187.

Das Kapitalconto soll eine Uebersicht des Handelsfondes und seiner Bestandtheile im allgemeinen geben; und auf der einen Seite soll der Besitz des Kaufmannes, und auf der andern, was er daran schuldig ist, verzeichnet werden. Diesen Bestandtheilen sollen nun besondere Rechnungen gehalten werden, weil die Veränderungen, die mit ihnen vorgehen, auf dem Kapitalconto nicht verzeichnet werden können. Diese auf einzelne Rechnungen übertragenen Bestandtheile sollten also auf die nemliche Seite übertragen werden, auf welcher sie in der Kapitalberechnung stehen, weil sie eigentlich nur als übertragene (transferirte) Rechnungen zu betrachten sind. Allein im Buchhalten wird dieses nun anders angesehen.

Weil

Weil auf dem Kapitalconto nichts weiter berechnet wird, sondern die Bestandtheile desselben den einzelnen Conten zum Berechnen gleichsam anvertrauet oder abgegeben werden: so wird das Kapitalconto als Uebergeber, Verleiher, als Kreditor, die Rechnungen der Bestandtheile seines Besitzes aber als Empfänger eines ihnen zur Verwahrung anvertrauten Gutes, als Schuldner oder Debitoren angesehen. Daraus folgt also:

1) Daß die Bestandtheile des Kapitalfondes als verliehen betrachtet, auf der rechten oder Kreditseite der Kapitalrechnung verzeichnet werden. Das, was wir daran schuldig sind, (nach dem 186sten §. die Forderungen des D und E), kommt dann auf die gegenüberstehende linke oder Debetseite zu stehen.

2) Daß alle übrigen speciellen Conten, in Ansehung des Bestandtheiles des Handelsfondes, als Schuldner des Kapitalconto betrachtet, und also die übertragenen Bestandtheile auf die linke oder Debetseite zu stehen kommen.

§. 188.

Daraus ergeben sich folgende Grundsätze, die für die ganze Lehre des Buchhaltens wohl zu merken sind:

I. Der Kapitalfond wird als verliehen betrachtet; daher erscheint der Kapitalconto mit seinem Fond durchaus als Kreditor, und für das, was er an den Kapitalfond schuldig ist, als Debitor aller übri-

gen, unmittelbar mit ihm korrespondirenden Rechnungen.

II. Alle übrige Conten, welche die Bestandtheile des Besitzes zu berechnen haben, sind für diese Bestandtheile des Besitzes als Debitoren des Kapitalconto anzusehen, denen diese Bestandtheile zur Verwaltung und Berechnung anvertraut werden. Eben so sind diese speciellen Rechnungen Kreditoren für die übertragenen Summen, welche die Kapitalrechnung an den Kapitalfond schuldig ist.

§. 189.

So wie also dann auf der rechten oder Kreditseite der Kapitalberechnung aller Besitz des Kaufmannes, und auf der linken oder Debetseite alles, was er daran schuldig ist, verzeichnet stehet: so sind dagegen in den einzelnen Berechnungen der Bestandtheile des Kapitalconto auf der linken oder Debetseite der Besitz, und auf der rechten oder Kreditseite alle Schulden des Kaufmannes verzeichnet.

Es ergibt sich also hieraus: daß die Kapitalberechnung mit den übrigen speciellen Rechnungen korrespondire, diese in jener enthalten sind, und die Resultate derselben mit der Kapitalrechnung übereinstimmen, oder, wie wir in der Folge zeigen werden, in Uebereinstimmung gebracht werden müssen.

§. 190.

Da alle Veränderungen des Handelsfondes in den Bestandtheilen vorfallen, und diese Veränderungen allein in den besondern Rechnungen der Bestandtheile verzeichnet werden: so kann nur von Zeit zu Zeit, durch Ziehung der Resultate aller Rechnungen, (durch Abschliessung der Konten, Bilanzirung) und durch eine Inventur, wie wir unten näher angeben, die Kapitalberechnung berichtiget, oder der Zustand des Kapitalfondes für diese Zeit gefunden werden.

Von den besondern Rechnungen des Kapitalfondes.

§. 191.

Wir haben nun unsern Handelsfond auf der Kapitalberechnung zu verzeichnen gelernt. Wir wissen, daß der Besitz nach seinen Hauptbestandtheilen auf der rechten oder Kreditseite, und die Schulden daran auf die linke oder Debitseite verzeichnet, und jene, als verliehen betrachtet, ins Debet der besondern Rechnungen, und diese, als geborgte oder schuldige Summen, ins Kredit derselben angeschrieben werden. Wir verlassen daher die Kapitalberechnung, und betrachten nun näher die besondern Rechnungen, auf welchen jetzt ohnehin ganz allein alle Veränderungen des Handesfondes, oder alle Handelsgeschäfte, verzeichnet werden.

§. 192.

Die Bestandtheile des Handelsfondes sollen nun, um ihre Veränderung bequemer verzeichnen und übersehen zu können, auf besondere Rechnungen übertragen werden. Wir haben daher so viele besondere Rechnungen zu formiren, als sich Bestandtheile auf der Kapitalberechnung finden.

Nun finden sich auf derselben als Besitz verzeichnet: Geld, Waaren und Forderungen an A, B und C; wir haben daher eine Rechnung für das baare Geld (Geldberechnung, Kassaconto), eine für die Waaren (Waarenberechnung, Waarenconto), und noch drei besondere für die Handelsfreunde A, B, C zu eröffnen, und jene angemerkten Summen auf die Debetseiten dieser für sie bestimmten Rechnungen zu tragen.

Eben so haben wir den zwei Gläubigern D und E jedem gleichfalls eine besondere Rechnung zu formiren, und die Summe, die sie zu fordern haben, auf die Kreditseite zu übertragen.

§. 193.

Alle Veränderungen, die nun in den Bestandtheilen vorfallen, werden auf den Rechnungen derselben verzeichnet. Ferner, jeder Person, welcher wir etwas geben, oder die uns etwas gibt, wird eine besondere Rechnung gehalten; auch jedem Bestandtheil unsres Besitzes, den wir zu irgend einem Zwecke (z. B. zur Haushaltung,

Hand,

Handlungsunkosten u. s. w.) verwenden, wird für diese Ausgaben eine besondere Rechnung gehalten.

Zusammenhang der Rechnungen der Bestandtheile des Handelsfondes.

§. 194.

Alle Veränderungen, die im Handel vorgehen können, sind Geldeinnahme und Geldausgabe, Waareneinkauf und Waarenverkauf, Gewinn und Verlust, Uebertragung der Schulden und Forderungen. Alle diese Veränderungen sollen verzeichnet werden. Nun bringet immer die Veränderung in einer Rechnung, eine Veränderung in einer andern hervor (§.179.), und muß daher in beiden verzeichnet werden; daher stehen die Rechnungen nach dem doppelten Buchhalten in steter Relation zu einander.

§. 195.

Kaufen wir z. B. eine Waare, und bezahlen dieselbe sogleich in baarem Gelde mit 1000 Gulden, so wird das Waarenconto um diese Waare vermehrt, und die Waarenberechnung daher, die das Waarenlager repräsentirt oder verrechnet, hat auf der Debetseite diese 1000 Gulden, als den Werth, um welchen der Waarenvorrath vermehrt worden ist, zu verzeichnen. Da nun aber diese 1000 Gulden, zum Einkauf jener Waare, aus dem gesammten Geldvorrath hinweggenommen worden sind, so ist derselbe um diese Summe vermindert worden. Diese

Ver-

Verminderung der Geldmasse ist daher auf der Kreditseite der Geldrechnung (§. 178.) zu verzeichnen.

Zahlen wir diese Waare nicht baar, haben wir sie von G auf Borg (Kredit) gekauft: so können wir auf der Geldberechnung nichts davon verzeichnen, weil wir kein Geld ausgegeben haben; wir haben aber für diese Summe einen Gläubiger an G, und müssen daher demselben eine Rechnung eröffnen, und auf der Kreditseite derselben diese 1000 Gulden als zu fordern habend, an uns oder an unser Waarenlager, verzeichnen.

§. 196.

Verkaufen wir eine Waare, so findet eben dasselbe Verfahren statt; nur daß begreiflich die Verzeichnung auf den entgegengesetzten Seiten der Rechnungen geschiehet, auf welchen, nach dem vorigen Fall beim Einkaufe, sie geschehen mußte. Die Summe der verkauften Waare nemlich wird auf der Kreditseite der Waarenrechnung abgeschrieben; gehet die Verkaufssumme baar ein, so wird sie auf der Debetseite der Geldberechnung, als Vermehrung des Geldvorrathes, angeschrieben; gehet sie nicht ein, so wird, auf der Rechnung des Käufers, auf der Debetseite, diese Summe als schuldig verzeichnet.

§. 197.

Wird uns eine Summe Geld bezahlt, so wird diese der Geldberechnung, wie oben, debitirt, und die Rechnung desjenigen, der sie bezahlt, wird dafür kreditirt, oder

oder auf der Kreditseite der Rechnung desselben angeschrieben. Zahlen wir eine Summe aus, so findet das entgegengesetzte Verfahren statt.

Nehmen wir aus unserm Geldvorrathe eine Summe zur Bestreitung des Haushalts, der Handelsunkosten u. s. w.: so wird die Geldberechnung für die hinweggenommene Summen kreditirt, und die Berechnung der Haushaltungs- oder Handels- (Unkosten) Ausgaben wird dafür debitirt u. s. w.

§. 198.

Ueberweisen wir einen unsrer Handelsfreunde auf einen andern; tragen wir z. B. dem A auf, er solle an B 1000 Gulden für unsre Rechnung bezahlen: so gehet in diesem Falle kein Geld in unsre Kasse, noch aus derselben; es kann daher auf unsre Geldberechnung nichts verzeichnet werden. Es haben sich hier nur die Summen der Forderungen und Schulden an unsre Handelsfreunde, A und B, verändert, und diese Veränderung kann daher auch nur auf den Rechnungen dieser Freunde (A und B) verzeichnet werden. Dem A, der diese 1000 Gulden für unsre Rechnung an B bezahlt, werden sie auf der Kreditseite angeschrieben (kreditirt); und dem B, der sie für unsre Rechnung empfangen hat, werden diese auf der Debetseite seiner Rechnung, als uns schuldig, verzeichnet.

§. 199.

Aus diesen angegebenen Fällen folgt also, daß jede Veränderung des Handelsfondes in seinen Verhältnissen auf zwei Rechnungen verzeichnet werde, und zwar immer auf zwei entgegengesetzten Seiten, so daß wenn derselbe Fall auf der Debetseite der einen Rechnung verzeichnet wird, er auf der Kreditseite der andern, mit jener in Relation stehenden, anzuschreiben ist, und umgekehrt; oder, in der Kunstsprache, daß jeder Kreditor seinen Debitor, und jeder Debitor seinen Kreditor habe.

§. 200.

Aus eben diesen Fällen können wir nun aber auch erkennen, was auf die Debet- und was auf die Kreditseite gehöre, und für die Ausdrücke: Debet und Kredit, deren Verständniß so viele Schwierigkeit machen soll, Synonyma auffinden, oder andere Wörter substituiren, die leichter zu einer sinnlichen Anschauung führen. Z. B.

Auf die linke Seite der Berechnung des Geldes, der Waaren, Handelsunkosten, Korrespondenten u. s. w. also auf die Debetseite ist zu verzeichnen alles, was dieselbe Rechnung empfängt, was eingehet, was sie schuldig wird, und was sie gelehnt bekommt, was sie zum Verrechnen erhält, und was ihren Besitz vermehrt.	Auf die rechte Seite einer Rechnung wird dann verzeichnet alles, was von ihrem Besitz hinweggenommen wird, was ihren Besitz vermindert.
Die Wörter: Debet, Debitor, Soll, Schuld, Eingang, Einnahme, Empfang, Vermehrung, können also hier einander vertreten.	Die Ausdrücke: Kredit, Kreditor, Forderung, Sollhaben, Ausgang, Ausgabe, Verminderung u. s. w. sind hier gleichgeltend.

Folgen, aus dieser Verzeichnungsart, und Gewinn- und Verlustberechnung.

§. 201.

Wenn wir das bisher angegebene Verfahren, alle Veränderungen der Bestandtheile des Handelsfondes auf den einzelnen Rechnungen zu verzeichnen, übersehen, so finden

finden wir, daß jede Veränderung einer Rechnung eine Veränderung einer andern um gleiche Summe auf der entgegen gesetzten Seite hervorbrachte; daß, wenn wir z. B. 1000 Gulden aus der Kasse nahmen, um Waaren dafür einzukaufen, diese 1000 Gulden auf der Kreditseite der Geldberechnung angeschrieben, und auf der Debitseite der Waarenberechnung diese 1000 Gulden als Vermehrung des Waarenvorrathes verzeichnet werden; daß, wenn wir diese 1000 Gulden an S verleihen, sie der Geldberechnung in Kredit (als Ausgabe) abgeschrieben, und dem S auf seiner Rechnung ins Debet (als Einnahme) angeschrieben werden.

§. 202.

Hieraus folgt also der wichtige Satz: daß die Debet- und Kreditseiten immer in gleichem Verhältnisse zu einander bleiben, und daß die Differenz der Summe aller Kreditseiten von der Summe aller Debetseiten eben so groß seyn müsse, als der Unterschied der Debetseite von der Kreditseite der Kapitalberechnung.

Ein solcher Abschluß aller Rechnungen, die sich, mit Zuziehung jener Differenz, ausgleichen müssen, heißt Bilanz, Ziehung der Bilanz, Bilanzirung. Die Ziehung der Bilanz ist also auch zum Theil ein Mittel, zu wissen, ob im Eintragen der Summen gefehlt worden ist oder nicht; nemlich, sie beweißt bloß, daß ins Debet nicht gerade dieselbe Summe eingetragen worden

ist,

ist, als ins Kredit; sie zeigt aber keine solchen Fehler, die im Debet und Kredit gleich groß gemacht worden sind, z. B. wenn im obigen Falle die 1000 Gulden weder ins Debet noch Kredit getragen wurden, also einzuschreiben vergessen worden sind; oder, wenn statt der 1000 Gulden 2000 ins Debet und Kredit getragen worden sind.

§. 203.

Betrachten wir die Rechnungen, die wir bereits formiren lehrten, so finden wir, daß sie alle, bis auf das Haushaltungs- und auf das Handlungsunkosten-conto, bloß Versetzungen oder Uebertragungen oder Verwandlungen der Bestandtheile unsres Besitzes enthalten. Für verkaufte Waaren z. B. haben wir Geld, oder einen Schuldner; für den Schuldner A, einen andern, B, erhalten. Allein das, was wir zur Bestreitung der Haushaltung und der Handelsunkosten hergaben, ist ganz aus unserm Besitze gegangen, und somit wahrer Verlust, der unsern Kapitalfond vermindert; wir hätten daher auch beide Rechnungen in Eine ziehen und Verlustberechnungen überschreiben können, wenn es für den Kaufmann nicht wichtig wäre, alles so viel wie möglich im Einzelnen und im Ganzen übersehen zu können, und daher auch die Größe des einzelnen Aufwandes, für Haushaltung, Handlung u. s. w. zu wissen.

§. 204.

Noch sind Fälle möglich, die die Bestandtheile unseres Besitzes nicht verwandeln, sondern wirklich vermeh-

mehren oder vermindern, und also Gewinn oder Verlust für unsern Kapitalfond sind. Bekommen wir, zum Beispiel, aus einem Concurse der Gläubiger statt 1000 Gulden, die uns A schuldig ist, 500 Gulden, so hätten wir ins Debet unsrer Geldberechnung diese 500 Gulden zu verzeichnen. Nun haben wir diese erhaltene 500 Gulden ins Kredit der Rechnung des A zu tragen, und A bliebe uns sonach noch 500 Gulden schuldig. Allein wir haben uns, vermöge des Accords, der Forderung dieses Restes von 500 Gulden begeben, und müssen also dem A unsre ganze Forderung von 1000 Gulden abschreiben, oder in das Kredit seiner Rechnung tragen. Geschiehet dieses, so wird offenbar die Bilanz unsrer Rechnungen gestört, oder es wird den Forderungen des 202ten §. entgegen gehandelt, nach welchen immer gleiche Summen ins Kredit der einen und ins Debet der andern Rechnung getragen werden sollen, und hier haben wir 500 Gulden ins Debet der Kasse und 1000 Gulden ins Kredit des A getragen, wodurch also auf den Kreditseiten eine Differenz von 500 Gulden entstehen muß, die, um die Gleichheit wieder herzustellen, auf irgend eine Debetseite anzuschreiben wären.

§. 205.

Bei einem Gewinn findet nun eben dieses statt. Erhalten wir, z. B., von A 1000 Gulden durch einen Wechsel oder in Gold, und bringen jenen oder dieses mit ½ Prozent Gewinn an, so haben wir unsre Kasse für 1005 Gulden,

den, als wirklich eingegangenem Gelde, zu debitiren, dem A aber nur 1000 Gulden in das Kredit seiner Rechnung zu tragen. Zur Herstellung der Gleichheit der Rechnungen sind daher 5 Gulden ins Kredit einer andern Rechnung zu verzeichnen.

§. 206.

Der in §. 204. und 205. angeführte Gewinn und Verlust ist also, zur Herstellung der Gleichheit des Debets und Kredits, entweder auf der Kapitalberechnung oder auf einer besondern Rechnung zu verzeichnen. Da nun die Anschreibung dieser vielen einzelnen Fälle auf dem Kapitalconto, zum Theil aus den im §. 175. rc. angegebenen Ursachen, nicht wohl angehet, so wird dazu eine eigene Rechnung unter der Aufschrift:

Verlust- und Gewinnconto,

oder Verlust- und Gewinnberechnung, eröffnet. Auf der Debetseite dieser Rechnung wird dann der Verlust, auf der Kreditseite der Gewinn angeschrieben. Auf diese Verlust- und Gewinnberechnung wäre dann begreiflich auch, als Verlust, aller Aufwand fürs Haushalten und die Handlung, Zinse u. s. w. zu tragen.

Diese Rechnung enthält demnach auf der Debetseite alle Größen, die unsern Kapitalfond vermindern, und auf der Kreditseite diejenigen, welche ihn vermehren.

§. 207.

§. 207.

Handeln wir nur mit wenigen einzelnen Waaren und in großen Quantitäten, so, daß wir jeder Waare eine eigene Rechnung halten, und den Gewinn und Verlust an jeder bestimmen können: so kann der Gewinn oder Verlust immer sogleich auf die Gewinn- und Verlustberechnung übertragen, und somit der Gewinn oder Verlust im Einzelnen und im Ganzen zu jeder Zeit übersehen werden.

Läßt es aber die Beschaffenheit unsres Handels nicht zu, jeder Waare eine eigene Rechnung (Scontro) zu halten: so kann auch der Gewinn oder Verlust nur durch eine Inventur, und hauptsächlich durch eine Untersuchung des Waarenvorrathes, ausgemittelt werden.

§. 208.

Nemlich, werden alle Handelsgeschäfte so verzeichnet, wie wir es bisher angaben, so kann aller noch unerkannte Gewinn oder Verlust nur in der Waarenberechnung oder in dem Waarenlager verborgen liegen. Denn auf der Waarenberechnung haben wir zwar den Betrag des Waarenvorrathes, und was von Zeit zu Zeit gekauft worden ist, ins Debet, und was davon verkauft worden ist, ins Kredit geschrieben; allein, den Forderungen des Handels gemäß, haben wir die Waaren theurer verkauft, als wir sie eingekauft haben, und somit der Waarenberechnung eine größre Summe (oder, wie wir annehmen können, eine größre Waarenmasse), als verkauft und wegge-

weggekommen ist, abgeschrieben, als wirklich dem Einkaufspreise (der Anrechnung auf der Debetseite) nach hätte als ausgegangen angeschrieben werden sollen. Untersuchen wir nun durch eine Waareninventur, wie viel, den Einkaufspreisen nach, noch mehr Waaren vorhanden sind, als der Verkaufssumme nach vorhanden seyn sollen, so haben wir den Gewinn, und wenn weniger Waaren vorhanden sind, als vorhanden seyn sollen, den Verlust gefunden, welcher dann in jenem Falle auf die Kredit-, in diesem auf die Debetseite der Verlust- und Gewinnberechnung, oder auch unmittelbar auf die Kapitalberechnung übertragen werden kann.

So haben wir, z. B., den Waarenvorrath nach dem Einkaufspreis angenommen (§. 171.) zu	fl. 40,000 —
Findet sich nun, daß noch gekauft worden sind für - - - - -	fl. 260,000 —
zusammen also - -	fl. 300,000 —
Finden sich ferner auf der Kreditseite der Waarenberechnung an verkauften Waaren, nach den Verkaufspreisen berechnet, angeschrieben für - - -	fl. 280,000 —
so sollten an Waaren noch vorhanden seyn für - - - - - - -	fl. 20,000 —
Findet sich nun bei einer vorgenommenen Inventur derselben, daß noch für -	— 30,000 —
nach dem Einkaufspreise an Waaren vorhanden sind, so ergibt sich daraus ein Gewinn von - - - -	fl. 10,000 —

den

den wir auf die Verlust- und Gewinnberechnung zu tragen haben.

§. 209.

Werden nun auf die Verlust- und Gewinnberechnung, auf die Debetseite, alle Summen getragen, die unsern Kapitalfond vermindern (als: Handels- und Haushaltensunkosten, der Gehalt der Personen, Mobilien, Geräthe, Reparaturen, Verlust bei Bankerotten, unsern Handelsfreunden gestatteter Abzug u. s. w.), und auf die Kreditseite alle Summen, welche unsern Handelsfond vermehren, oder alles, was wir gewinnen, u. s. w.: so gibt der Unterschied der Summen beider Seiten die Größe des Gewinns oder Verlusts, welcher in jenem Falle unsern Kapitalfond vermehrt, in diesem vermindert.

Inventur und Abschluß aller Rechnungen.

§. 210.

Werden zu einer Zeit die Debet- und Kreditseiten aller Rechnungen summirt, und der Unterschied der Summe der einen Seite von der Summe der andern besonders bemerkt oder vorgetragen, so heißt man dieß die Rechnungen abschließen, saldiren, und die Differenz der einen Seite von der andern selbst, den Saldo. Der Saldo gibt daher den Ueberschuß der einen Seite von der andern an, und wird auf die Seite, auf welcher er sich zeiget, wieder besonders angeschrieben (vorgetragen).

Da

Da die Auffindung des Unterschiedes beider Seiten, im Buchhalten nicht so geschiehet, daß man die Summe der kleinern Seite von der Summe der größern abziehet, sondern so, daß man den Unterschied, mit der Bemerkung: "zur Ausgleichung„ (per Saldo, per Bilanz), zur kleinern Seite hinzufügt, damit die Summen gleich werden (gleiche oder einerlei Größen geben), so heißt auch dies Ausgleichen einzelner Rechnungen saldiren, und wenn es von allen Rechnungen zugleich geschiehet, bilanziren.

§. 211.

Durch das Saldiren der Rechnungen finden wir also den reinen Rest des Debets oder des Kredits jeder Rechnung. Diese Debetreste auf eine besondere Rechnung ins Debet, und die Kreditreste ins Kredit getragen und zusammen summirt, geben auf der Debetseite die Bestandtheile und die Summe unsres Besitzes und unsrer Forderungen, und auf der Kreditseite die Bestandtheile und die Summe unsrer Schulden.

Der Ueberschuß der Debetsumme von der Kreditsumme würde sonach unser gegenwärtiges reines Vermögen oder die Größe unsres jetzigen Handelsfondes angeben; fände sich aber ein Ueberschuß der Kreditseite, so würde dieser die Größe bezeichnen, die wir mehr schuldig sind, als unser Handelsfond ausmacht, folglich den physischen Bankerott.

§. 212.

Die Wichtigkeit des Bilanzes fordert von uns, daß wir noch einmal auf die einzelnen Rechnungen der Bestandtheile unsres Kapitalfondes zurückblicken, und daß wir durch eine Uebersicht derselben eine deutliche Einsicht in die Formirung des Bilanzes, oder, was dasselbe ist, einer allgemeinen Inventur unsres sämmtlichen Besitzes, erlangen.

§. 213.

Wir haben es bei einer Inventur und einer Entwerfung des Bilanzes nicht mit der Kapitalberechnung, sondern mit den einzelnen Rechnungen der Bestandtheile derselben zu thun; denn die Kapitalberechnung soll ja erst wieder durch die Inventur und Bilanz, oder aus der durch beide vollständig formirten Verlust- und Gewinnberechnung, berichtiget, und also der gegenwärtige Zustand des Kapitalfondes ausgemittelt werden.

Nun haben wir besondere Rechnungen über unser Geld, über unsre Waaren und über andere Gegenstände unsres Besitzes, und Rechnungen über Schulden und Forderungen an unsre Handelsfreunde. In diesen Rechnungen allein ist auch unser Kapitalfond enthalten, den die Handels- und Haushaltensunkostenberechnung, das Gewinn- und Verlustconto, enthalten davon nichts, sondern sind bloße Rechnungen zur Erhaltung der Gleichheit der Debet- und Kreditsummen aller andern Rechnungen.

§. 214.

Addiren wir die Debetseite der Geldberechnung, so enthält die gefundene Summe unsern anfänglichen Geldvorrath, und alles, was von Zeit zu Zeit dazu gekommen ist. Die Summe der Kreditseite aber zeigt die Geldmasse an, die aus unsrer Kasse hinweggenommen worden ist. Der Unterschied jener Summe von dieser muß sonach unsern gegenwärtigen Geldvorrath anzeigen. Die Summe dieses Vorrathes ist daher, nach Abschließung der Geldberechnung, aufs neue auf der Debetseite vorzutragen, und, da die Bilanzrechnung die Unterschiede aller Conten, oder vielmehr die Bestandtheile unsres Besitzes und unsre Schulden und Forderungen enthalten soll, auch auf die Debetseite derselben zu verzeichnen.

§. 215.

Die Summe der Debetseite der Waarenberechnung enthält den Werth der Waaren, den wir anfänglich besessen und bis jetzt noch darzu gekauft oder erhalten haben; die Kreditseite die Summe aller Waaren, die bis jetzt davon verkauft worden sind. Diese von jener abgezogen, würde genau den Waarenvorrath angeben, wenn auf der Kreditseite die verkauften Waaren zu eben den Preisen als auf der Debetseite angeschrieben worden wären. Da nun dieß nicht der Fall ist, so muß durch die Inventur des Waarenlagers der Bestand desselben gefunden werden. Die noch vorräthigen Waaren werden

nun entweder nach den wirklichen Einkaufspreisen, oder, wenn sie nun wohlfeiler geworden wären, nach den jezigen Einkaufspreisen angeschlagen, und somit der Werth unsres sämmtliches Waarenvorrathes gefunden. Die Summe dieses Werthes zu der Summe aller verkauften Waaren (also zur Kreditseite) hinzu addirt, gibt den wirklichen Werth, den wir aus unsern Waaren erhielten, und den wir noch besitzen; und von dieser nun die Debetseite oder den Betrag der eingekauften Waaren abgezogen, gibt die Größe des Gewinns, welche ins Kredit der Gewinn- und Verlustberechnung, der gefundene Werth der noch vorräthigen Waaren aber, ins Debet des Bilanzes getragen wird.

Mit den übrigen Gegenständen unsres Besitzes geschiehet eben dasselbe.

§. 216.

Die Rechnungen unsrer Handelsfreunde werden nun ebenfalls abgeschlossen. Gleichen sich die Debet- und Kreditseiten aus, so, daß also weder ein Ueberschuß im Debet noch im Kredit ist, so kommen sie, als berichtiget, in keine fernere Betrachtung; außerdem wird der Ueberschuß der Debetseite von der Kreditseite, ins Debet, und der Ueberschuß der Kreditseite von der Debetseite, ins Kredit des Bilanzes getragen.

§. 217.

Sind nun alle Rechnungen der Bestandtheile unseres Besitzes und unserer Handelsfreunde (also nicht Gewinn- und Verlustberechnung), auf welchen unsre Schulden und Forderungen verzeichnet sind, abgeschlossen, und die Debet- und Kreditreste auf die Bilanzrechnung getragen: so enthält dann die Debetseite derselben unsern Besitz und unsere Forderungen, und die Kreditseite unsre Schulden.

Der Unterschied beider von einander zeigt dann, ob und wie viel wir mehr besitzen, als wir schuldig sind; oder, ob und wie viel wir mehr schuldig sind, als wir besitzen; und diesen Unterschied mit unsrer anfänglichen Kapitalberechnung verglichen, zeigt, ob und wie viel bis jetzt gewonnen oder verlohren worden ist.

Die Kapitalberechnung kann durch Hinzufügung dieses Gewinnes oder durch Hinwegnehmung des Verlustes berichtiget, oder sie kann aus der Bilanz von neuem formirt werden.

§. 218.

Wir haben nun zwar den jetzigen Zustand des Kapitalfondes durch eine vorgenommene Inventur und Abschließung der Rechnungen, und dadurch die Vermehrung oder Verminderung des anfänglichen Handelsfondes gefunden; allein wir haben dadurch nur den Ueberschuß des Gewinnes, nach Abzug aller Unkosten, Aus-

gaben

gaben und alles Verlustes überhaupt, gefunden; auch haben wir diesen Ueberschuß nur durch die Inventur, und nicht durch die Rechnungen im Buchhalten, die denselben im Einzelnen und im Ganzen darstellen sollen, gefunden. Auf der Verlust- und Gewinnberechnung soll nun dieses dargestellt werden. Auf der Debetseite derselben werden alle Ausgaben, aller Aufwand, aller Verlust verzeichnet, die unsern Handelsfond vermindern. Die Unkosten für das Haushalten, für die Handlung, also das Debet der Haushaltungs- und Handelsunkostenberechnung wird auf dieselbe getragen. Dahin gehört der Gehalt unsers Personale, Interessen, die wir etwa zahlen, Staatsabgaben; ferner aller Verlust, den wir an unsern Handelsfreunden leiden, u. s. w. Auf die Kreditseite der Verlust- und Gewinnberechnung aber aller Gewinn, den wir an irgend einem Gegenstande machen, und der entweder aus den einzelnen Rechnungen hervorgehet, oder durch die Inventur gefunden und hier eingetragen wird.

Diese Rechnung enthält sonach auf der Debetseite allen Aufwand und allen Verlust im Einzelnen und im Ganzen, der unsern Kapitalfond vermindert, und auf der Kreditseite allen Gewinn im Ganzen und in seinen Bestandtheilen, der unsern Fond vermehrt, und der Unterschied beider Seiten den reinen Gewinn oder Verlust, der mit den oben §. 217. gefundnen übereinkommen muß, und auf die Kapitalberechnung übertragen wird.

§. 219.

Wir glauben, daß jeder, der im Denken nur etwas geübt ist, aus unserm Vortrage eine deutliche Einsicht in die Natur des doppelten Buchhaltens erlangen, und sich leicht in jedes Schema desselben finden werde. Bis jetzt haben wir nur das Hauptbuch im Buchhalten, als das wesentliche, erklärt, und verweisen wegen der Hülfs- und Nebenbücher auf jedes praktische Werk zum Buchhalten, oder auf die Zusätze.

Vierte Abtheilung.

Zweiter Abschnitt.

Briefwechsel.

§. 220.

Aus dem Begriffe gehet der Zweck, und aus beiden die Eigenschaften und Forderungen eines Handelsbriefes hervor.

Ein Handelsbrief ist eine schriftliche Unterhaltung mit einer abwesenden Person in Handelsangelegenheiten. Die allgemeinen Forderungen, die wir an jeden Brief, an jeden schriftlichen Vortrag zu machen haben, finden auch hier statt, und werden nur durch die besondern Forderungen eines Geschäfts- oder Handelsbriefes näher bestimmt.

Nun

Nun wollen wir bei jedem Briefe, wie bei jedem mündlichen Vortrage, daß uns der andere verstehe, daß er eben das dabei denke, was wir denken oder gedacht haben wollen, nicht mehr und nicht weniger. Die erste Forderung ist daher die Deutlichkeit. Sie beruhet auf der richtigen Wahl der Wörter (Ausdrücke), Angemessenheit (Bestimmtheit), der gehörigen Anordnung der Sätze und Perioden (Ordnung, richtige Ideen- und Gedankenfolge) und auf Deutlichkeit der Schriftzüge.

§. 221.

Aus der Forderung der Deutlichkeit folgt die Forderung der Kürze. Man gebrauche nicht mehr Worte, als erforderlich sind, sich bestimmt und vollständig auszudrücken. (Man erreiche mit den wenigsten Mitteln in der kürzesten Zeit denselben Zweck.) In Geschäften ist vorzüglich auf Kürze zu sehen, weil hier mehr als irgendwo die Zeit in Anschlag gebracht werden muß. Sprachrichtigkeit ist gleichfalls eine Forderung, die zum Theil schon aus dem Gesetze der Deutlichkeit fließet.

§. 222.

Ernst, Würde, Angemessenheit (des Gegenstandes und Zweckes) erfordert jedes Geschäft; es erfordert sie die Achtung gegen andere und gegen uns selbst; Höflichkeit u. dergl. die gute Lebensart; Schönheit, Lebhaftigkeit, Mannigfaltigkeit und Wohlklang des Styls müssen jenen Forderungen untergeordnet bleiben.

§. 223.

§. 223.

Einmal allgemein angenommene Anordnungen, zumal wenn sie solche Gegenstände betreffen, die hauptsächlich zu bemerken sind, oder die öfters in dem Briefe aufgefunden werden müssen, befolge man unabänderlich. Wenn es daher gewöhnlich ist Ort und Datum vor dem Anfange eines Briefes, Frei oder Franco gegen die untere linke Ecke der Addresse zu setzen, und den Brief, auf den man sich bezieht, gleich im Eingang des Schreibens anzuführen: so befolge man diese und andere Einrichtungen, und erspare dem Geschäftsmanne und sich selbst die Mühe des Auffindens.

§. 224.

Wir ertheilen nun folgende Vorschriften:

1) Man denke sich zuerst das, was man schreiben will, selbst deutlich. Wer keine deutlichen und geordneten Begriffe von dem hat, was er dem andern sagen will, der kann sich dem andern unmöglich deutlich erklären.

2) Man wähle die bestimmtesten, angemessensten und gangbarsten Ausdrücke für seine Begriffe.

3) Man sage oder schreibe nur immer das, was man zu sagen braucht; nicht mehr und nicht weniger als erforderlich ist, unsre Gedanken richtig nachdenken zu können.

4) Man

4) Man trage die Hauptsachen zuerst vor, und lasse die minder wichtigen folgen; der Hauptbegriff gehe den Nebenbegriffen voran.

5) Man befolge das Conventionelle, sowohl in der Anordnung, als im Ausdrucke.

6) Würde sind wir uns, Höflichkeit andern schuldig. Man vergesse sie nie; doch arte jene nicht in Stolz, Eigendünkel und Steifheit; diese nicht in Ziererei, Unnatürlichkeit und Kriecherei aus.

7) Ueberhaupt, man sey immer seines Zweckes sich bewußt, und alles dessen, was darauf Beziehung hat, und in welcher Unterordnung und Abhängigkeit eines zu dem andern stehet.

§. 225.

Wie sich die vorzüglichsten Geschäfte des Handels aufzählen lassen, so lassen sich auch die verschiedenen Arten der Handelsbriefe angeben, die jene Geschäfte zum Inhalte haben. Nur einiges können wir indessen davon sagen, denn eine nähere Entwickelung gehört in eine Anweisung zur (praktischen) Handelskorrespondenz selbst.

§. 226.

Der erste Anlaß zur Korrespondenz ist die Bekanntmachung unserer errichteten oder übernommenen Handlung. Dieses Schreiben wird Oblatorium genannt, und enthält die Anzeige, daß wir eine Handlung angefangen oder übernommen haben; auf welche Geschäfte

sie sich hauptsächlich erstreckt, und unter welcher Addresse (Firma) sie geführt wird, und die Schriftzüge der Unterschrift. Beigefügt wird oft noch dieser Anzeige: die Größe des Fonds, oder überhaupt nur dessen Hinlänglichkeit zum Geschäfte; eine Anzeige der Interessenten der Handlung, ihrer gemachten Erfahrungen u. dergl.; und endlich, was als die Hauptsache anzusehen ist, eine Einladung zu Geschäften, oder zu einer Handelsverbindung mit uns.

§. 227.

Von Briefen über specielle Fälle führen wir, so unfruchtbar auch jede Eintheilung ist, folgende an. Das erste Geschäfte im Waarenhandel ist der Einkauf. Die Briefe darüber betreffen die Anfrage, ob Waaren zu haben sind, zu welchen Preisen und Bedingungen, und dann den Auftrag, zu einem bestimmten oder zu einem billigen Preis auf eine Quantität Waaren; jene können Anfrage-, diese Bestellungsbriefe heißen. Die nächste Klasse kann diejenigen enthalten, durch welche wir unsere Waaren anbieten, und können Anerbietungs-, Offertenbriefe genannt werden.

§. 228.

Alle bestimmten Verhandlungen sind den unbestimmten vorzuziehen. Bei Waarenbestellungen, die wir einem andern geben, ist es daher erforderlich, wenn anders unsre Aufträge zu unsrer Zufriedenheit ausgeführt werden sollen, daß alles, so weit es möglich ist, genau vorgeschrie-

schrieben und bestimmt werde. Gattung, Art, Qualität, Quantität, Preis, Zahlungszeit, Ueberlieferungsart, sind daher immer Gegenstände, die angegeben werden, oder die dem Commissionär aus frühern Fällen bekannt seyn müssen. Eben so ist es nothwendig, wenn wir Waaren anbieten und Bestellungen darauf erwarten wollen, Preis, Güte, Zahlungszeit, Gewichtsverhältnisse, Fracht u. dergl. dem Committenten bekannt zu machen, damit dieser eine Berechnung darüber anstellen kann.

§. 229.

Die Briefe, welche auf jene zunächst folgen, sind diejenigen, welche die Vollziehung eines Auftrages, oder einer gegebenen Waarenbestellung und die geschehene Versendung zum Inhalt haben. Wir könnten sie Facturenbriefe nennen. Geschiehet die Versendung an eine andere Person, als den Besteller, so heißt der Brief, der die Anzeige davon erhält, Versendungs-, Speditionsbrief (allgemeiner: Aviso, Avis).

Ersterer erfordert einen ausführlichen Bericht über die Vollziehung des uns ertheilten Auftrages; was wir ausführen konnten, wie es geschahe, was nicht geschehen konnte, und warum es nicht geschehen konnte, was, wie, durch wen, unter welchen Bedingungen (Fuhrmann, Stücke, ihre Anzahl, Zeichen, Gewicht, Fracht, Lieferungszeit u. s. w.) das Bestellte versendet worden ist, nebst Berechnung über die Waaren u. s. w.

§. 230.

§. 230.

Der Speditionsbrief, der an einen Zwischenversender (Speditör) geschrieben wird, enthält die Anzeige der an ihn versandten Waaren, und die Vorschrift der weiteren Versendung. Wir zeigen ihm also darin an, mit wem wir den Ueberlieferungsvertrag geschlossen haben, die Bedingungen und den Gegenstand desselben, und was er ferner damit zu thun habe.

Zahl, Zeichen, Gewicht der Güter; Angabe der Waaren, oder der Waarengattung, nachdem es hier und da erforderlich ist; Name des Ueberlieferers, Fracht, Lieferungszeit, der Name dessen, an den sie weiter befördert werden sollen, die Art und Bedingungen der fernern Beförderung u. dergl. sind der Inhalt des Speditionsbriefes.

§. 231.

Bei dem Wechselgeschäfte remittiren oder trassiren wir; oder geben Auftrag, daß für unsre Rechnung Wechsel gekauft oder verkauft, oder uns remittirt oder auf uns trassirt werden sollen. Hier wird also Summe, Geldsorte, Zeit, auf welche der Wechsel gestellt werden soll, oder gestellt ist, Name und Wohnort des Trassaten, Kurs u. s. w., der Ort, wohin sie zahlbar lauten oder gestellt werden sollen, im Briefe angegeben.

§. 232.

In Briefen, die Assekuranzen zum Gegenstande haben, ist hauptsächlich die Summe der Waaren, die versichert

sichert werden sollen, ihre Gattung, Zahl und Zeichen der Stücke, Ort der Verladung und Ausladung, der zu nehmende Weg zwischen beiden, Namen des Schiffs und des Schiffers, Zeit der Versendung, genau zu bestimmen, oder von dem Absender an den, der die Assekuranz besorgen soll, bestimmen zu lassen. Mehr von allem diesen im praktischen Theile.

Vierte Abtheilung.

Dritter Abschnitt.

Von den kaufmännischen Aufsätzen und schriftlichen Ausfertigungen.

§. 233.

Die Theorie hat auch hier, theils aus dem Begriffe, theils aus dem Zwecke, der durch irgend einen Aufsatz erreichet werden soll, mit Zuziehung der Natur des Geschäftes und der logischen Regeln jedes schriftlichen Vortrages, den Inhalt, die Beschaffenheit desselben, die Einrichtung und Anordnung zu entwickeln. Ihre Grundsätze dienen daher auch zugleich als Kritik jedes Aufsatzes.

§. 234.

Der Waarenhandel veranlaßt folgende schriftliche Ausfertigungen: Waarenbechnungen (sonst im engern

Sinne Facturen), Frachtbriefe, Certepartien, Connoissemente, Assekuranzen, Bodmereibriefe, Spesenberechnungen, Rechnungsauszüge (Conticorrente), und Aufsätze: Wechsel, Assignationen, Scheine (Quittungen), Obligationen (Schuldbriefe, die eigentlich nicht hieher gehören), Vollmachten, Verträge, Speciesfacti und Parere.

§. 235.

Waarenberechnung, auch bloß Rechnung (auch oft Factura, obgleich dieser Name nur dann gebraucht werden sollte, wenn den Ein- oder Verkauf ein Commis oder Factor für Rechnung seines Prinzipals, oder ein Commissionär für seinen Comittenten besorgte), ist das Verzeichniß eingekaufter oder verkaufter oder versendeter Waaren, das demjenigen, für den sie gekauft oder verkauft, oder an den sie verkauft worden sind, ertheilt wird.

Die Waarenberechnung hat also dem Empfänger oder dem Eigener anzuzeigen, was, wie viel, zu welchem Preise und mit welchen Unkosten etwas ein- oder verkauft, oder versendet worden ist. Beigefügt wird ihr noch die Anzeige der Versendungsart, der Name des Ueberlieferers und die Ueberlieferungsbedingnisse, und die Addresse des Speditörs. Sie enthält daher:

1) die Angabe oder Benennung der Waaren, ihres Sporcogewichtes, ihrer Thara und ihres Nettogewichtes;

2) die

2) die Angabe des Preises;

3) den specificirten Betrag der Unkosten und des Aufwandes (Gefäße, Mäklergebühr, Provision, Zölle, bezahlte Assekuranz, Fracht u. dergl.);

4) die Totalsumme, mit Bemerkung der Geldsorte oder deren Verhältniß zu andern, der Zahlungsbedingungen (Zahlungszeit und Zahlungsart);

5) die Ueberlieferungsart und die Ueberlieferungsbedingungen:

a) Name des Ueberlieferers;

b) bedungene Fracht, mit Inbegriff aller Unkosten u. s. w. z. B. Zölle 2c.

c) Lieferungszeit;

d) Angabe der zu überliefernden Gegenstände (Fäßer, Ballen 2c.) nach Zahl, Zeichen, Gewicht;

e) Bestimmungsort der Ueberlieferung und des Empfängers (Speditörs) u. dergl.

f) Zeit und Ort des geschlossenen Vertrags.

§. 236.

Verladungsbriefe (Frachtbriefe, Conossemente). Den zwischen dem Versender und dem Ueberlieferer abgeschlossenen Vertrag, durch welchen sich der Ueberlieferer verbindlich macht, eine bestimmte Quantität Waare an einen vorgeschriebenen Ort, für einen übereingekommenen Preis, innerhalb einer angegebenen Zeit, zu überbringen, nennen wir **Verladungsbrief**. Geschiehet

het der Transport zu Land oder auf Flüssen, so wird derselbe **Frachtbrief**, zur See aber **Connossement** genannt.

Aus dem Verladungsbriefe muß erkannt werden, wer contrahirt hat, worüber contrahirt worden ist, und was contrahirt worden ist ꝛc. Derselbe muß also enthalten:

1) Den Namen und Wohnort der beiden Contrahenten (des Versenders und des Ueberlieferers), und Jahr und Tag des Vertrags.

2) Angabe der zu transportirenden Gegenstände nach Zahl, Maß, Gewicht u. s. w. (oft eine Angabe des Inhalts).

3) Die Ueberlieferungsgebühren (Fracht) und andere Auslagen (Spesen), die noch zu vergüten sind, wer sie zu bezahlen hat, oder ob sie schon bezahlt worden sind, (franco).

4) Ob Zölle, Mauthen und andere während des Transportes zu entrichtende Abgaben in der bedungenen Fracht enthalten sind, oder besonders vergütet werden.

5) Lieferungszeit.

(Zur See kann die Lieferungszeit nicht vorgeschrieben werden, weil die Dauer der Fahrt von der Richtung des Windes abhängt; wohl aber zu Lande. Wird zu Lande aber auch nichts deswegen bestimmt, so ist es den-

dennoch stillschweigende Bedingung, die Waare zur gewöhnlichen Zeit zu liefern.)

6) Oft den Weg, den der Frachtfahrer zu nehmen hat.

7) Den Ort der Abgabe der Waare (den Bestimmungsort), und den Namen (Addresse) dessen, dem sie überliefert werden soll.

§. 237.

Spesenrechnung (Unkostenberechnung). Die für Rechnung eines andern gehabten Nebenauslagen (Nebenausgaben, Unkosten), wenn sie Spedition, Assecuranzen, Wechsel- und Commissionsgeschäfte betreffen, heißen Spesen, Unkosten, und die Berechnung derselben Spesenberechnung. Die Nebenausgaben beim Waaren-Ein- und Verkauf in Commission und bei andern Hauptgeschäften, werden gleich mit diesen berechnet, und bekommen daher nicht den Namen der Hauptrechnung, sondern werden am Ende derselben hinzugefügt. Die Auslagen bei übernommener Spedition (Fracht, Zölle, Wag- und andere Gebühren, Briefporto u. s. w.), mit Zuziehung der Provision; die Auslagen bei Wechselprotesten, mit Hinzufügung der Provision, der Zinse u. dergl., bekommen den Namen Spesenrechnung insbesondere.

Die Assekuranzrechnung ergibt sich aus den zusammengesetzten Begriffen, die bereits entwickelt worden sind.

§. 238.

§. 238.

Contocourant, Contocorrent, laufende Rechnung. Eine Abschrift der gegenseitigen Rechnungsverhältnisse zweier Handelsleute, oder ihrer wechselseitigen Forderungen und Schulden gegeneinander, nennt man **Contocorrent.** Da nun, wie wir in der Lehre vom Buchhalten gesehen haben, die Rechnungsverhältnisse zweier Kaufleute, oder ihre gegenseitigen Forderungen und Schulden, in ihrem Hauptbuche, auf einer Rechnung unter ihrem Namen der Zeitfolge nach in Debet und Kredit verzeichnet stehen, so ist das Contocorrent nichts anders als die Abschrift dieser Rechnung des Hauptbuches.

§. 239.

Wechselbrief nennt man die schriftliche Erklärung, jemanden eine bestimmte Summe Geldes an einem bestimmten Orte, zu einer bestimmten Zeit, nach Wechselrecht zu bezahlen, oder durch eine angegebene Person bezahlen zu lassen.

Nach dem Begriffe eines Wechselbriefes oder einer Verschreibung nach Wechselrecht soll also eine Summe Geldes jemanden nach Vorschrift des Wechselbriefes ausbezahlt werden. Es muß also darin angegeben und bestimmt werden: a) die Person, die etwas (das Geld) zu zahlen oder zahlen zu lassen verspricht (Aussteller des Wechselbriefs); b) die Person, der etwas zu bezahlen versprochen

wird; c) die Person, die die Zahlung leisten soll; d) die Summe, die bezahlt werden soll.

Die Personen werden durch Namen, Zeit und Ort bestimmt; die Summe durch die Zahl und Gattung, oder durch das Verhältniß der Münzsorten; die Verbindlichkeit durch den Ausdruck: Wechsel oder nach Wechselrecht, und, wenn sie nicht gleich statt finden soll, durch die Zeit ihres Anfangs. Aus diesen ergeben sich folgende wesentliche Bestandtheile des Wechselbriefs:

1) Die Person (Namen und Wohnort) die zu zahlen oder zahlen zu lassen verspricht (Aussteller).

2) Die Person (Namen und Wohnort), welcher bezahlt werden soll (Empfänger oder Inhaber des Wechsels).

3) Die Summe Geldes, die bezahlt werden soll.

4) Wo, wann und durch wen sie bezahlt werden soll.

5) Daß sie nach Wechselrecht bezahlt werden soll, was auch bloß durch den Ausdruck Wechsel oder Wechselbrief erklärt wird.

Noch schreiben die Wechselgesetze vor, daß das Verhältniß, in welchem der Aussteller zum Inhaber des Wechsels in Ansehung der Wechselsumme stehet, ob ersterer, z. B., die im Wechsel bemerkte Summe wirklich, und zwar baar, oder durch Berechnung u. s. w. erhalten hat, angegeben werde.

§. 240.

§. 240.

Assignation (Anweisung). Die Form der Assignation ist die Form des Wechsels, nur daß statt des Ausdruckes Wechsel oder nach Wechselrecht, Assignation stehet, und daher auch die strengen Verbindlichkeiten, die bei jenem die Wechselgesetze vorschreiben, hier wegfallen.

§. 241.

Quittung, Schein, Empfangsschein. Die schriftliche Erklärung, daß man etwas von einem andern, für sich oder für einen dritten, empfangen habe, heißt Schein, Empfangsschein, Bescheinigung. Ist das Empfangene bloß Wiedererstattung des gegebenen, so heißt sie Quittung. Beide enthalten also:

a) den Namen dessen, der gibt;

b) der Namen dessen, der empfängt;

c) das, was gegeben wird;

d) den, für den es bestimmt ist;

e) Zeit und Ort, wann und wo es gegeben wird;

f) die Ursache, warum es gegeben wird.

§. 242.

Mortificationsschein. Eine Quittung, die deswegen ausgestellt wird, weil irgend ein Dokument, welches eine Leistung oder eine übernommene Verbindlichkeit enthielt, und die nun erfüllt worden ist, nicht mehr vorhanden ist, um es dem, der den Inhalt erfüllt hat,

hat, zurück geben zu können, heißt Mortificationsschein. Er hat also den Inhalt des verlohren gegangenen Instruments so viel möglich anzugeben, und zu erklären, daß die darinn enthaltene Verbindlichkeit erfüllt, und daher das Instrument selbst nun ungültig sey.

§. 243.

Noch führen wir an, ob es gleich außer unsrer Gränze liegt, den Schuldschein (Obligation, Schuldverschreibung). Er ist eine schriftliche Erklärung, nach welcher jemand (Schuldner) eine bestimmte Summe Geldes von einem andern (Gläubiger) empfangen zu haben bekennet, und sich zur Wiederbezahlung derselben mit oder ohne besondere Vergütung wegen des gestatteten Gebrauchs (Zinse ꝛc.) verbindlich macht.

Der Schuldverschreibung liegt also ein Vertrag (Darlehnsvertrag) zu Grunde. Er hat also genau zu bezeichnen: den, der etwas gibt, und den, der es em- empfängt; das Gegebene selbst, und die Bedingung, unter welcher es gegeben wird (Zurückerstattung, Zeit derselben, Zinse). Also

1) den Namen und Wohnort des Darleihers.

2) Den Namen und Wohnort des Empfängers.

3) Bestimmung der dargeliehenen Summe (durch die Zahl, Münzsorte, Verhältniß zu einer Einheit oder Münzfuß).

4) Versprechung der Wiedererstattung (das zwar schon in der Natur des Vertrags selbst liegt):

a) mit schon bestimmter Zeit;

b) mit durch einen Act zu bestimmender Zeit (Aufkündigung des Darleihers oder Empfängers);

c) unbestimmt, wenn es der Darleiher verlangt.

5) Sicherheit, die gewähret wird (Unterpfand, Hypothek, Bürgschaft).

6) Die Vergütung (Zinse u. dergl.) die man für den gestatteten Gebrauch des Kapitals verspricht.

7) Zeit des geschlossenen Vertrags, (die zwar schon, wie der Ort, zur Bestimmung der Personen, Contrahenten, gehöret).

8) Unterschrift und Siegel des Empfängers, der Bürgen, Zeugen u. s. w.

§. 244.

Verträge (Contracte). Die wechselseitige schriftliche Erklärung mehrerer Personen, etwas für irgend etwas zu geben oder zu leisten, nennen wir einen Vertrag. Nach dieser Erklärung nehmen wir die Verträge in einem engern Sinne, als es gewöhnlich von den Rechtslehrern geschiehet, und schließen die sogenannten wohlthätigen Verträge sowohl, als die mündlichen Versprechungen davon aus.

Nun können versprochen oder gegeben werden: Dienst gegen Dienst, Dienst gegen Lohn, Waaren gegen

Waaren.

Waaren oder Geld, Geld gegen Geld, Sicherheit gegen Geld u. s. w. Daraus entstehen dann Societäts-, Dienst-, Vollmachts-, Kauf-, Leih-, Assekuranzverträge u. s. w.

Allgemein indessen gehören zu jedem Vertrage wenigstens zwei Personen (Contrahenten); eine, die etwas zu geben oder zu leisten verspricht, und eine andere, die das Versprochene annimmt, und wieder dagegen etwas zu leisten sich verbindlich macht; die Gegenstände oder die Handlungen, die versprochen werden; die Bedingungen, unter welchen sie versprochen werden. Wir wollen einige der vorzüglichern einzeln anführen.

§. 245.

Lehrvertrag. Wer jemand in seinem Geschäfte oder Gewerbe so anweiset und mitarbeiten lässet, daß dieser dadurch seinen Unterhalt einst verdienen kann, und als einer des Gewerbes kundig erkannt wird, heißt ein Lehrherr, und der Unterwiesene ein Lehrling. Der Vertrag, der deswegen geschlossen wird, wird Lehrvertrag, Lehrcontract, genannt.

Der Lehrvertrag kann auf bestimmte oder auf unbestimmte Zeit, (sobald der Lehrling das Geschäfte hinlänglich verstehet,) geschlossen werden; der Lehrherr kann während der Lehrjahre den Unterhalt des Lehrlings auf seine eigene Kosten bestreiten oder nicht (mit oder ohne Kostgeld); er kann für die gegebene Gelegenheit und seine Mühe, außer den ihm zu stattenkommenden Diensten des

Lehr-

Lehrlings, noch eine besondere Vergütung bekommen oder nicht (mit oder ohne Lehrgeld).

Da nach den Gesetzen Unmündige gar nicht, und Minderjährige selten in gewissen Graden der Minderjährigkeit Verträge schließen dürfen: so hat, im Fall sie noch nicht volljährig (majorenn) sind, oder die Volljährigkeit durch eine Begünstigung (veniam aetatis) erlangt haben, irgend eine andere Person, von der sie abhängen (Eltern, Vormündere, Curatoren), oder die Obrigkeit selbst an ihre Stelle zu treten.

Der Lehrvertrag hat daher anzugeben:

1) die Personen, die den Lehrvertrag schließen:

   a) den Lehrherrn;

   b) den Stellvertreter des Lehrlings, als contrahirenden Theil;

   c) den Lehrling.

2) Den Gegenstand, worüber, und den Zweck, weßwegen contrahirt wird, daß der Lehrling als solcher in die Handlung des Lehrherrn treten solle.

3) Die Bedingungen, unter welchen contrahirt wird:

   a) auf Seiten des Lehrlings: daß er so lange dienen, und zum Nutzen und nach dem Willen seines Lehrherrn in seiner Handlung arbeiten wolle; daß er alle Pflichten, die sich darauf beziehen, erfüllen wolle, (Folgsamkeit, Fleiß, Treue, Verschwiegenheit, Sorgfalt für das Interesse seines

Lehr-

herrn), ob und was für Kost- oder Lehrgeld, und in welchen Terminen zu bezahlen ist; wer für Wäsche, Kleidung rc. zu sorgen habe, u. s. w. Die Bedingungen können sich auch über die Lehrzeit hinaus erstrecken. Z. B. daß der Lehrling noch eine bestimmte Zeit nach der Lehre als Commis zu bleiben, und was er dafür als Belohnung zu erwarten habe; daß er nach dem Austritt aus der Handlung seines Lehrherrn in keine ähnliche im Orte, oder auch in einem bestimmten Umkreise des Ortes, treten dürfe. —

b) Auf Seiten des Lehrherrn: daß er dem Lehrling alle Gelegenheit, sich Handelskenntnisse zu erwerben, verschaffen und die erforderliche Anleitung geben wolle; daß er ihm hinreichende Kost u. s. w. geben wolle rc.

Wo der Handel, oder eine Gattung davon (etwa Kramhandel) zünftig ist, wird ein Lehrzeugniß (Lehrbrief) erfordert, das der Lehrherr dem Lehrlinge nach geendigter Lehrzeit zu geben hat.

Unterschrift und Siegel der Contrahenten, und oft gerichtliche Bestättigung (auch vielmals Ein- und Ausschreiben bei der Zunft), ist ein wesentliches Erforderniß aller Verträge, so wie so vielfache Ausfertigungen des Vertrages, als Hauptinteressenten sind.

§. 246.

§. 246.

Wir erwähnen hier noch des Dienstvertrages zwischen einem Commis und einem Kaufmann, nach welchem jener sich verpflichtet, in der Handlung des Kaufmanns für eine übereingekommene Vergütung zu arbeiten. In dem darüber auszufertigenden Vertrage sind also zu bestimmen: die vertragschließenden Personen; die Gattung der Geschäfte, oder unbestimmt jedes Handelsgeschäft, das ihm aufgetragen wird, oder dem er vorstehen kann; die Dauer des Vertrages; die Belohnung für die Dienste (Logis, Kost, Gehalt &c.); wie es nach Endigung des Vertrages gehalten werden soll (z. B. daß er in keine ähnliche Handlung des Orts trete) u. s. w.; wann ein oder der andere Theil die Anzeige zur Erneuerung oder Aufhebung des Vertrages machen könne.

§. 247.

Wir übergehen die übrigen Verträge, da sie aus dem Begriff, und aus dem, was bereits über Aufsätze gesagt worden ist, beurtheilt werden können. Im praktischen Theile, in welchem ohnehin von allen abgehandelten Aufsätzen Formulare mitgetheilt werden, sollen auch die andern mit angeführt werden. Indessen müssen wir noch der Assekuranz- und Gesellschaftsverträge gedenken.

§. 248.

Assekuranzvertrag. Wer jemanden gegen eine gewisse Vergütung für den möglichen Schaden oder Untergang,

tergang, den ein bestimmter Gegenstand innerhalb einer gegebenen Zeit unterworfen seyn kann, stehet, so, daß er die Vergütung bekommt, der Schaden oder Untergang mag erfolgen oder nicht, heißt ein Assekurirer (Versicherer); der, dem der Gegenstand zu ersetzen versprochen wird, der Assekurirte (Versicherte); der Gegenstand, das Verassekurirte; die gegebene Summe für die Versicherung, Assekuranzprämie; und der Vertrag, der darüber ausgefertigt wird, der Assekuranzvertrag, Assekuranzpolice.

Zur Abfassung dieses Vertrages gehören also:

1) die den Assekuranzvertrag betreffenden Personen:

a) der Name dessen, der versichert (Assekurateur);

b) der Name dessen, für den versichert wird, (der Assekurirte). Doch darf auch nach manchen Assekuranzgesetzen statt dessen: Zeiger dieses (der Assekuranzpolice, Inhaber des Assekuranzvertrages) gesetzt werden.

c) Die Zwischenpersonen, die zur Schließung des Assekuranzvertrages gebraucht werden, da der Assekurirte nicht immer an dem Ort sich befindet, an dem die Assekuranz geschlossen wird: α) der Beauftragte, der sie anstatt des Assekurirten schließen läßt (Commissionär); β) die Hülfsperson, die dazu gebraucht wird (Mäckler, Notar).

2) Die Bestimmung des Gegenstandes, der versichert wird (nach Zeichen, Zahl, Maß, Gewicht, Werth rc.)

Da

Da die Versicherungen, die im Handel am gewöhnlichsten sind, hauptsächlich die Waaren, die zur See transportirt werden, betreffen, und die daher auch hier bloß in Anschlag gebracht werden:

3) die Bestimmung der Gefahr, für die gehaftet werden soll. Diese bestimmet zur See die Zeit (Jahrszeit), Orte und Weg (woher und wohin, durch welche Wege); das Hülfsmittel des Transports, und sein politischer Werth, Flagge; die Geschicklichkeit des Leiters (Schiffers). Daher hat die Police zu enthalten:

a) den Namen des Ueberlieferers (Schiffers) und den Namen des Schiffes (und dessen Flagge).

b) den Weg der Fahrt; also den Ort, wo die Waaren eingenommen (geladen) worden sind, und wohin sie transportirt und ausgeladen (gelöscht) werden sollen.

c) Die Zeit, von welcher die Gefahr anhebt, oder den Abgang des Schiffes. (Die Zeit der Endigung der Gefahr ist die Ankunft am Bestimmungsorte der Waaren.)

4) Die Vergütung für die übernommene Gefahr, die Bestimmung der Assekuranzprämie.

5) Die Unterschriften der daran theilnehmenden Personen.

§. 219.

§. 249.

Gesellschaftsvertrag (Handelsgesellschafts-, Societätsvertrag) nennen wir den schriftlichen Vertrag, nach welchem zwei oder mehrere Personen übereingekommen sind, Gewinn, oder Gewinn und Verlust, einer oder mehrerer Handlungen nach einem bestimmten Verhältniß (Gesetz, Norm) zu theilen, und dafür gewisse Verbindlichkeiten zu übernehmen.

Es können demnach Eine, es können mehrere Handlungen, an Einem, an verschiedenen Orten gemeinschaftlich oder mit Antheil betrieben werden. Es kann Gewinn oder Verlust nach einem bestimmten Verhältniß (zur Hälfte, der dritte, vierte Theil u. s. w.) gemeinschaftlich getragen werden; es kann aber auch bloß der Gewinn gemeinschaftlich, und, wenn dieser nicht statt findet, der Verlust von Einem getragen werden. (In diesem Falle kann das eine Mitglied eine bestimmte Summe in allen oder nur in den Fällen bekommen, wenn entweder Verlust statt findet, oder der Gewinn innerhalb einer bestimmten Gränze stehet; und nur dann über jene fixe Summe noch einen bestimmten Antheil ziehen, wenn der Gewinn die Gränze überschreitet.

§. 250.

Die Verbindlichkeiten, oder das, was die Mitglieder der Handelsgesellschaft zu leisten haben, kann bestehen entweder in einer bestimmten Geldsumme (und was dessen

dessen Stelle vertritt, Waaren rc.), oder in dem Rechte zu handeln selbst, wenn nämlich nur der Eine ein persönliches Recht hätte, an dem Orte Handel treiben zu dürfen, und der andere nur durch eine Handelsverbindung, oder nur unter dem Namen des begünstigten handeln darf.

In unserer Erklärung eines Gesellschaftshandlungsvertrages haben wir unbestimmt gelassen, wem der Wille (die Entscheidung, die Direktion) in einzelnen oder in allen Fällen zukommen soll, weil er in der Allgemeinheit, in der wir den Begriff zu bestimmen hatten, nicht wesentlich war; im Vertrage selbst muß nun dieß bestimmt werden. Wer an dem Gewinn oder Verlust gar keinen Antheil hat; oder wer nur eine bestimmte Summe Geldes jährlich ziehet, es sey für einen Kapitalfond, den er in einer Handlung hat, oder für seine Arbeit, oder beides zugleich, der Ertrag der Handlung sey wie er wolle, kann als ein Handelsgesellschafter nicht betrachtet werden.

§. 251.

Aus diesen folget nun, was in einem Gesellschaftsvertrage zu bestimmen ist:

1) Die Antheil habenden Mitglieder.

2) Was jedes zu leisten habe:

a) Arbeit, unbestimmt, oder welche Gattung der Geschäfte;

b) Geldbeitrag u. dergl., wie viel, in welchen Terminen es herbeigeschaft werden soll.

3) Wie

3) Wie Gewinn und Verlust, und in welchem Verhältnisse, vertheilt werden soll.

4) Was jedes Mitglied, bis der Gewinn bestimmt werden kann, aus der Handlung zur Bestreitung seiner Privatausgaben, in so ferne nicht alles gemeinschaftlich bestritten werden kann, von Zeit zu Zeit zu ziehen habe.

5) Wie oft (z. B. alle ein, zwei Jahre) der Zustand der Handlung untersucht (inventirt), und der gefundene Gewinn oder Verlust vertheilt werden soll.

6) Wie der Aufwand zu bestreiten und zu vertheilen, z. B. Gebäude, Geräthe, Lohn, Kost, und wie diese für die Personen, im Fall sie von einzelnen Mitgliedern dem Handlungspersonale gereicht wird, angeschlagen und vergütet wird.

7) Wie es mit Kapitalien gehalten seyn soll, die außer der einzulegenden Summe, von irgend einem Mitgliede in die Handlung gelegt werden, oder welchen Nutzen derselbe davon zu ziehen habe.

8) Wie es nach aufgehobener oder geendigter Handelsgesellschaft gehalten seyn soll.

a) wer die Waaren, und zu welchen Preisen, und

b) die Schulden und Forderungen zu übernehmen hat;

c) wie und in welchen Terminen die Antheils-Quote, in so ferne jemand die Handlung für seine Rechnung behält, zurück zu bezahlen sind.

9) Ab-

9) Addresse, Unterschrift (Firma), die die Handlung haben soll, und wer gültig unterzeichnen könne.

10) Bestimmungen für mögliche Todesfälle u. a. die die Lokalverhältnisse nöthig machen, u. s. w.

§. 252.

Species Facti (allgemein: eine Geschichtserzählung) nennt man im Handel die schriftliche Darstellung (Erzählung) eines streitigen Handelsvorfalls zwischen Kaufleuten, damit aus derselben die gesetzlich verordneten, oder die von den Partheyen willkührlich erwählten (gute Männer) Personen sich instruiren, und über Recht und Unrecht des einen oder des andern entscheiden, (ihre Meinung mittheilen, ein Gutachten, Parere, ausstellen) können.

§. 253.

Eine Species Facti kommt also mit einer juristischen Deductionsschrift oder einem Klaglibell darinn überein, daß sie eine vollständige Geschichtserzählung des streitigen Factums enthält, so daß daraus hinlänglich der Gegenstand, mit allem, was darauf für oder gegen die eine oder die andere Parthei Beziehung hat, eingesehen werden kann; so daß beide Partheyen dieselbe anerkennen. Sie ist von diesen verschieden, daß sie außer der Geschichtserzählung keine fernern Rechtsgründe, kein ferneres Gesuch für die eine oder die andere Parthei besonders vorträgt. Sie ist auch darin verschieden, daß

sie vor keiner Gerichtsinstanz gebracht wird, und also keine Sentenz (Urtheil) die in Rechtskraft übergeht, gefällt, sondern nur eine Meinung, ein Gutachten, darüber ertheilt werden kann.

§. 254.

Es soll also eine Geschichtserzählung eines streitigen Handelsfalles so vorgetragen werden, daß daraus klar und deutlich wird, was die beiden streitenden Theile eigentlich thun wollten (Objekt, Intention); was sie nach Uebereinkunft oder nach der Natur der Sache (nach ihrer Verbindlichkeit) thun sollten; was sie wirklich gethan (oder unterlassen) haben; oder was nur der eine oder der andere forderte, daß hätte geschehen oder nicht geschehen sollen (den Grund, die Ursache des Streites, die Frage, die entschieden werden soll).

Darüber folgendes:

1) Die wirklichen Namen der Personen brauchen in der Spezies Facti nicht vorzukommen, wenn sie nur sonst hinreichend bezeichnet werden (z. B. A und B, Kläger, Beklagter), und alle Umstände und Handlungen ohne Verwirrung auf die Person, der sie zukommen, bezogen werden können.

2) Die Erzählung muß der Zeitfolge nach geschehen; es sey denn, daß eine früher oder später erfolgte Handlung, oder ein Umstand, zur Bestimmung des eben vorgetragenen vorzüglich wichtig ist, und

dann

dann darf er nur nebenbei erinnert oder angeführt werden.

3) Die Hauptsache gehet der Nebensache voran; das wichtige dem minder wichtigen.

4) Alles, was nicht zur Sache gehört, muß ausgelassen, und was nur einen entfernten Einfluß hat, nur nebenbei berührt werden.

5) Der Gegenstand des Streites (Klagegrund, fundamentum agendi), das, was der eine (Kläger) will oder fordert, und der andere (Beklagte) zu leisten sich weigert, und woher also die Frage, was recht ist, entstehet, muß vorzüglich bestimmt und ins Licht gestellt werden, und die Erzählung und Anordnung aller Umstände rc. darauf, als nach seinem Hauptpunkte, sich beziehen.

6) Was zu weitläuftig ist, in der Geschichtserzählung ganz anzuführen (z. B. Briefe u. dergl.), und doch zur richtigen Einsicht, so wie es ist, erforderlich seyn möchte, kann im allgemeinen, oder das Resultat daraus, angeführt, und sich auf die beiliegenden Abschriften bezogen werden.

7) Nach geendigter Geschichtserzählung, zumal wenn sie etwas lange, der Hauptpunkte viele, oder diese mit mehrern Nebenumständen verknüpft sind, finden wir es für sehr zweckmäßig, die Hauptdata ganz zu wiederholen (zu recapituliren) und so das Ganze zu einer leichten Uebersicht zu bringen.

8) Ist nun aufzustellen, was entschieden (Gesuch, Bitte), die Frage, die beantwortet, die Aufgabe, die gelößt werden soll. Aus der Geschichtserzählung, und aus der daraus schon näher (5) gezogenen Ursache des Streites (fundamentum agendi) folget sie. In kurzen Sätzen oder in Fragen wird nun der zu entscheidende Gegenstand aufgestellt; und zwar, wenn er einfach ist, in Einem, außerdem in eben so vielen einzelnen, als er Bestandtheile hat. Sind außer dem Hauptgegenstande noch Nebenpunkte zu entscheiden, so werden sie nach der Hauptfrage, die jenen enthält, in eben so viele Nebenfragen besonders aufgestellt.

§. 255.

Parere (Gutachten) nennt man die Entscheidung eines Handelsstreites ohne gesetzliche Kraft (es sey denn, daß die Partheien sich derselben freiwillig zu unterwerfen übereinkommen); oder die (von Kaufleuten) ertheilte Meinung über das Recht und Unrecht der uneinigen Partheien. (Der Begriff ist eigentlich weiter, oder von größerem Umfange, als wir ihn hier bestimmt haben, und erstreckt sich auf die mitzutheilende Meinung über jeden Gegenstand überhaupt, z. B. über zu treffende Einrichtungen u. s. w.; allein in diesem weitern Sinne können wir ihn hier nicht behandeln.)

§. 256.

Das Gutachten hat also zum Objekte den Handelsstreit, und dieser ist in der Species Facti dargelegt, und durch die Klagepunkte und die daraus gezogenen Fragen, der Gegenstand der Aufgabe, das was entschieden werden soll, bestimmt.

§. 257.

Wer über Recht und Unrecht entscheiden soll, muß wissen, was, in jedem Falle, recht und unrecht ist; er muß die Gesetze, die ausdrücklichen und Gewohnheitsrechte (Usancen) kennen; er muß sie aber auch anzuwenwenden oder für den einzelnen Fall zu bestimmen wissen. Nun ist zunächst darauf zu sehen, ob die zu entscheidenden Fragen, die in der Spezies Facti aufgestellt sind, wirklich so aus der Geschichtserzählung sich ergeben, und in welchem Sinne sie nach derselben genommen werden können. Nun ist aus denselben ferner aufzusuchen, was die Partheyen vorhatten; was sie für gegenseitige Obliegenheiten eingiengen, was der eine und der andere vollkommen, und also gesetzlich erzwingbar, zu leisten schuldig, oder was sie nur unvollkommen, nur präsumtiv, zu leisten versprachen; was der andere vollkommen oder unvollkommen verbindlich zu thun schuldig war.

Ist nun aus dem Factum genau bestimmt, das, was jeder Theil vollkommen zu leisten verbindlich, und das, was er nicht ganz vollkommen zu thun schuldig

war,

war, so muß nun aufgesucht werden, was jeder wirklich gethan oder geleistet hat.

§. 258.

Aus der Vergleichung dessen, was geschehen sollte, mit dem, was geschehen ist, ergibt sich nun, ob alles geleistet worden ist, was vollkommen verbindlich geleistet werden sollte; in welchem Falle dann die Klage als unstatthaft befunden wird; oder ob gar nichts, nicht alles, oder nicht so, wie es seyn sollte, geleistet worden ist.

Hier sind nun die Gründe aufzusuchen, warum die Verbindlichkeit nicht, oder nur zum Theil, oder anders erfüllt wurde; ob der andere darzu Anlaß gab oder nicht, und ob dieser Anlaß überhaupt hinreiche, jenen von der Verbindlichkeit zu befreien. Aus diesem ergibt sich nun die Entscheidung, wer ganz oder zum Theil recht oder unrecht hat; und es ist nur noch zu bestimmen, ob die Erfüllung der Verbindlichkeit, oder welches Equivalent den verkürzten oder beleidigten Theil schadlos halten solle. Doch diese letzte Bestimmung ist eigentlich der Gegenstand der Gerichtsstelle, für welche dieses bloß Vorbereitung ist.

Der Gang dieser Untersuchung wird nun in dem Parere dargestellt. Es entwickelt daher zunächst:

1) Wozu, nach dem vorliegenden Factum, beide Theile vollkommen, wozu sie minder vollkommen verbindlich sind.

2) Wird

2) Wird angegeben, was sie wirklich gethan und was sie nicht gethan haben, ob sie es gleich hätten thun sollen.

4) Werden die Gründe geprüft, oder die Umstände in Erwägung gezogen, die zur Entschuldigung der nicht erfüllten Pflicht angeführt werden oder werden könnten.

4) Wird das Urtheil gefällt, wer ganz oder zum Theil recht oder unrecht habe.

5) Wird entschieden, was der eine oder der andere Theil zu thun oder zu leisten hat, zur Erfüllung seiner Verbindlichkeit oder zur Schadloßhaltung des andern.

Fünf.

Fünfte Abtheilung.

Lehre des Wahrscheinlichen im Handel.

(Spekulationslehre, Muthmassungslehre.)

§. 259.

Möglichkeit, Wahrscheinlichkeit, Wahrheit, Gewißheit, Wirklichkeit, Nothwendigkeit, sind Ausdrücke, die das Verhältniß unsrer Vorstellung zu dem vorgestellten Gegenstande (Modalität) bezeichnen. Sie hängen zusammen; wenn wir daher einen vollständig behandeln wollen, müssen wir auch von den übrigen deutliche Begriffe geben; wir setzen daher, um nicht zu weit abzugehen, richtige Begriffe voraus.

§. 260.

Zu den Veränderungen und Erfolgen in der Natur sind Ursachen erforderlich, die nach ihrer Menge, Stärke und Beschaffenheit (quantitativ und qualitativ) zureichen, sie hervorzubringen; oder alles, was geschiehet, setzt Ursachen, Kräfte (Gründe, in so ferne sie vorgestellt werden) voraus, die hinreichen, das, was geschiehet, geschehen zu machen. Nun sind uns diese Ursachen

sachen oder Kräfte, nach ihrer Menge und Stärke, nach ihrer intensiven und extensiven Größe, alle als wirklich bekannt; es ist uns bekannt, ob diese, oder was und wie viel, erforderlich sind, irgend etwas hervor zu bringen; oder es ist uns nicht ganz bekannt, was und wie viel zur Hervorbringung von irgend etwas gehöret; oder wir haben noch nicht alle Ursachen oder Kräfte als wirklich erkannt, die zur Hervorbringung erforderlich sind. Im ersten Falle ist unsre Erwartung des Erfolges gewiß; in den beiden andern wahrscheinlich.

§. 261.

Zur Bestimmung der Wahrscheinlichkeit eines Erfolges wird also erfordert, daß man wisse, was zur Entstehung desselben (zur Gewißheit) erforderlich ist, und was für denselben von dem Erforderlichen gegeben oder wirklich ist, oder werden wird. Das Verhältniß der erforderlichen Gründe oder Ursachen zu den erkannten oder wirklichen, heißt der Grad der Wahrscheinlichkeit.

§. 262.

Sind diese Gründe von gleichem innern Gehalte, haben sie gleichen Werth, und sind sie also gleichartige Theile der Gewißheit, so dürfen sie nur aufgezählt werden, um das Verhältniß derselben zur Gewißheit, oder die Grade der Wahrscheinlichkeit zu bestimmen. Von dieser Beschaffenheit ist die mathematische Wahrscheinlichkeit; für welche, weil die Menge oder Zahl (Quantität) und nicht

die Beschaffenhet (Qualität) der Gründe u. s. w. in Anschlag kommt, eine wissenschaftliche Bestimmung für uns möglich ist.

Wir wollen durch Fälle aus dieser vorläufig einiges Licht über die Arten der Wahrscheinlichkeit, die wir hier zu behandeln haben, verbreiten, und dazu die einfachsten wählen.

§. 263.

Ein Würfel hat sechs Seiten oder Flächen, welche mit 1, 2, 3, 4, 5, 6 Punkten (Augen) bezeichnet sind. Vorausgesetzt, daß die Seiten des Würfels gleich sind, und er also bei jedem Wurfe, seiner Figur wegen, eben so leicht auf die eine als die andere fallen kann, so sind für jeden einzelnen Wurf sechs Fälle möglich, die statt finden können; wir können nemlich entweder 1, 2, 3, 4, 5 oder 6 treffen.

§. 264.

In der Natur (objectiv) ist alles bestimmt und gewiß, nichts zufällig, nur für uns (subjektiv) sind die Begebenheiten ungewiß, zufällig, und mehr oder weniger wahrscheinlich. Jeder Wurf, den ich daher mit dem Würfel mache, muß, auf die Art, wie ich den Würfel in die Hand nehme, und mit eben der Kraft und eben der Richtung aufwerfe, nothwendig eben dasselbe Auge und kein anderes geben. Allein alle diese Ursachen sind für mich unbestimmbar. Ich bin ungewiß, ob ich ihn eben so in die Hand nehme; ich kann die Kraft, ich kann die

Rich-

Richtung nicht genau bestimmen. Daher ist keine Gewißheit für den Wurf vorhanden; das Treffen eines Auges ist für uns so möglich als das andere, und die Hofnung, oder der Grad des Wahrscheinlichen, daß wir auf einen Wurf eine bestimmte Seite, z. B. 3 werfen, verhält sich für uns, wie die Zahl der möglichen Fälle (6) zu diesem Einen, also wie 1 zu 6; oder die Wahrscheinlichkeit ist gleich $\frac{1}{6}$. Sechs Fälle sind gleich möglich und Einer soll wirklich werden (die 3 Augen sollen getroffen werden); wir haben also fünf Fälle gegen uns, einen Fall für uns.

§. 265.

Sind zwei Würfe zu thun erlaubt, so haben wir zwei Fälle für uns, und vier Fälle gegen uns. Bei drei Würfen ist die Zahl der Fälle, und also der Hofnung, daß wir mit diesen drei Würfen einmal die 3 Augen werfen werden, mit den Fällen, daß wir sie nicht werfen werden, gleich; sie verhalten sich wie 3 zu 3. Bei vier und fünf Würfen ist die Hofnung oder die Wahrscheinlichkeit, daß wir die 3 Augen einmal treffen, größer; sie verhält sich zur Erwartung, daß wir sie nicht treffen werden, wie 4 zu 2, und wie 5 zu 1. Die Wahrscheinlichkeit, daß wenn uns sechs Würfe zu thun erlaubt sind, wir einmal 3 werfen, ist am höchsten, und gleich der Vollständigkeit der Fälle; es ist die höchste Gewißheit im Spiele. (Es fehlt in unsre Sprache ein Wort, um diese Gewißheit zu bezeichnen.)

Nach

Nach diesem würde dann mehr als wahrscheinlich, oder unsre Erwartung, daß wir unter 8, 12, 24 Würfen u. s. w. wenigstens einmal 3 werfen, würde mehr als Spielgewißheit, sie würde Spielnothwendigkeit genannt werden können.

§. 266.

Im bestimmten Sprachgebrauche werden die Fälle, für welche mehr Gründe dagegen (z. B. daß wir mit ein oder zwei Würfen 3 Augen treffen) als dafür sind, unwahrscheinlich genannt; diejenigen, in welchen Gründe und Gegengründe gleich sind (z. B. daß wir auf drei Würfe 3 Augen werfen), weder wahrscheinlich noch unwahrscheinlich, sondern zweifelhaft; die Fälle aber, in welchen mehr Gründe für den Erfolg als gegen den Erfolg sind, (z. B. daß wir durch 4, 5, 6 Würfe u. s. w. 3 Augen werfen) wahrscheinlich, höchstwahrscheinlich u. s. w. genannt.

Da es nun aber in unserem angenommenen Beispiele immer möglich bleibt, daß wir auch durch hundert Würfe mit einem Würfel nicht einmal 3 Augen werfen, obgleich im ganzen genommen jene arithmetischen Verhältnisse zutreffen, so haben wir doch nie mathematische oder apodiktische Gewißheit, deren Gegentheil unmöglich wäre. Indessen, obgleich keine Gewißheit für den einzelnen Fall ist, so ist doch Gewißheit bei einer öftern Wiederholung, und wenn uns z. B. sechs Würfe erlaubt sind,

sind, um 3 Augen zu treffen, so werden wir bei 12, 20, 50 ꝛc. Wiederholungen im Ganzen 12, 20, 50mal drei Augen nicht viel mehr und weniger treffen.

§. 267.

Wetten nun zwei mit einander, ob dieser oder jener Fall statt haben werde: so verhalten sich ihre Hofnungen für den Erfolg, wie die für jeden Fall oben angegebenen Zahlen oder Verhältnisse. Soll nun eine Gleichheit hergestellt werden, so müssen sich ihre Einlagen wie ihre Hofnungen verhalten. Zum Beispiel, wird gewettet, ob einer durch einen Wurf drei Augen treffe, so ist Ein Fall für den Erfolg, und fünf Fälle sind gegen denselben; es haben also, wenn eine Gleichheit der Hofnungen statt finden soll, die Wettenden in eben dem Verhältnisse zu setzen, so, daß wenn der, der drei werfen soll, Einen Gulden setzt, so hat der andere, auf die Hofnung, daß er nicht trift, fünf Gulden zu setzen; oder wenn jener diesem Einen Gulden gibt, so hat dieser sechse zu geben.

Setzt dieser weniger, z. B. vier, drei, zwei Gulden daran, so nimmt seine Hoffnung für den Gewinn immer mehr und mehr zu, wie er weniger als fünfe setzt, und der Verlust muß bei öfterer Wiederholung der Wette offenbar (höchst wahrscheinlich) für den ersten eintreten.

Auf gleiche Art lassen sich die Grade der Hofnungen für alle Glücksspiele (Lotto, Lotterien) u. a., für welche

welche die Gründe von gleichem innern Gehalte sind entwickeln.

§. 268.

Die Wahrscheinlichkeit aber, die wir hier zu behandeln haben, ist von einer ganz andern Natur, und so genau und leicht jene berechnet wird, so schwer und unbestimmt ist diese. Theils wissen wir oft nicht einmal, was dann überhaupt erfordert werde, diese oder jene Wirkung hervor zu bringen; theils wissen wir nicht, was und wie viel jede einzelne Ursache vermag, weil sie nicht wie jene, nach der Zahl, sondern nach der Beschaffenheit, nicht quantitativ, sondern qualitativ wirken; theils ist das Vorhandenseyn der Ursachen nicht immer zu erkennen.

Wir wollen nun zuerst untersuchen, worauf sich das Wahrscheinliche im Handel überhaupt erstrecke, ehe wir zu den einzelnen Arten der Wahrscheinlichkeit selbst übergehen.

Fünfte Abtheilung.

Erster Abschnitt.

Vom Wahrscheinlichen im Handel überhaupt.

§. 269.

Da der Zweck des Handels der Gewinn ist; da der vortheilhafte Verkauf ungewiß ist; da, wenn auch der Verkauf wirklich und mit Vortheil geschahe, der Eingang der vollen Verkaufssumme mit keiner Gewißheit immer erwartet werden kann; da auch außerdem die Waare bei dem Beziehen und bei dem Versenden noch vielen Gefahren ausgesetzt ist; da selbst bei Fabrikunternehmungen das Gelingen der Bereitung, die Dauer der Mode, die Gewißheit der Abnahme unsres Fabrikats; da die möglichen Concurrenten, und ihr Verhältniß zu uns und zu den Bedürfnissen und Forderungen des Publikums, nicht vorausgesehen und mit Zuverläßigkeit angegeben werden können: so ist der Ertrag des Handels und der Fabriken einer steten Berechnung der Grade der Wahrscheinlichkeit unterworfen.

§. 270.

Der glückliche Erfolg allein also beruhet darauf:

Daß die Waare bald einen Käufer findet;

Daß

Daß sie theurer verkauft wird, als sie gekauft worden ist (oder als Fabrikat, als sie zu stehen kam.)

Daß der Absatz damit von Dauer ist.

Daß der Gegenwerth richtig eingehet und zwar bald.

§. 271.

I. Die Forderung, daß die Waare einen Käufer finde, setzt voraus:

Daß sie Bedürfniß sey (wahres oder eingebildetes);

Daß ihr Vorrath (die Quantität überhaupt, oder am Verkaufsorte) in einem richtigen Verhältniß stehe (der Vorrath nicht größer als das Bedürfniß sey);

Daß die Käufer unsre Waaren wissen;

Daß wir mit andern in Ansehung der Güte der Waaren, des Preises und der Kreditzeit es gleich thun können.

§. 272.

Die erste Bedingung der Forderung, daß die Waare Bedürfniß seyn müsse, hängt wieder nicht vom Bedürfniß allein ab, sondern von dem Ueberfluß oder Mangel der Mittel, sich dieß Bedürfniß verschaffen zu können; oder, es ist nicht genug, daß eine Waare Bedürfniß sey; der, für den sie Bedürfniß ist, muß auch die Mittel (Geld) haben, sich dieses Bedürfniß anschaffen zu können.

§. 273.

Bei dem Bedürfniß ist zu unterscheiden: ob sie wirkliches oder wesentliches Bedürfniß im engern Sinne; oder temporäres, zufälliges (Luxus- und andere für einzelne Zwecke erforderliche Waare) ist.

Der Absatz der ersten Gattung ist dauerhafter und gewisser, und es kommt bei der Bestimmung der Wahrscheinlichkeit eines vortheilhaften Handels damit auf den Preis, auf die möglichen und wirklichen Concurrenten, und auf den Geldvorrath bei den Käufern und Verkäufern an.

Der Absatz der andern ist zufällig; es kommt dabei auf die gewöhnliche Dauer der Moden, die von der größern oder geringern Beständigkeit, und den gewöhnlichen langsamern oder schnellern Abänderungen hierin an; auf die Modeproducenten, ob ihrer, im Verhältniß zum Absatze, viele sind, oder nicht, und ob sie mit ihren Erfindungen schneller oder langsamer hervorgehen. Alles kommt bei Luxuswaaren auf schnelle Bekanntmachung, Verbreitung und Absetzung an.

Wesentliche Bedürfnisse können nicht umgangen werden. Der Consument muß die Waaren, die sie befriedigen, haben, sey auch sein Geldvorrath nicht der größte; bei Luxuswaaren aber kann sich jeder beschränken, und sich mehr nach seinen Einkünften richten.

§. 274.

II. Daß die Waare theurer verkauft werde, als sie uns kostete, kommt auf folgende Umstände an.

In Ansehung der Waare:

1) Ob die Waare sehr gesucht ist; und fortdauernd, oder nicht, gesucht seyn muß;

2) ob viel oder wenig Vorrath im Verhältniß zur Nachfrage oder zum Bedürfniß ist;

3) ob die, die den Vorrath haben, bei dem Absatze zusehen können, oder immer Geld bedürftig sind;

4) ob die Preise der Waaren hoch stehen, im Verhältniß zu andern ähnlichen, oder in Vergleichung, wie sie sonst zu haben waren;

5) ob starke Zufuhren, größere oder geringere Erzielung, und daher ein Steigen oder Fallen der Preise zu erwarten ist.

6) ob die Waare mit keiner andern zu ersetzen ist, die sehr niedrig im Preise zu haben seyn möchte.

In Ansehung des Verkäufers kommt ferner in Betrachtung:

7) ob er es nicht nur im Preise, sondern auch im Creditgeben andern gleich oder zuvor thun könne;

8) ob er den Käufern bekannt ist, und ob sie Zutrauen zu ihm haben, was besonders bei Waaren, deren Güte schwer zu prüfen ist, in Anschlag kommt.

§. 275.

III. Daß der Gegenwerth richtig eingehe, setzt voraus:

1) die Rechtsgültigkeit des Handels selbst, oder den rechtlich geschlossenen Verkauf;

2) die richtige Ueberlieferung, oder den Empfang; worauf endlich erst

3) richtige Bezahlung erwartet werden kann.

§. 276.

Die Rechtsgültigkeit des Handels beruhet auf Uebereinkunft und Verständigung in Ansehung der Quantität und Qualität (Gattung, Art) der Waaren, des Gegenwerthes, der Ueberlieferungsart und der Zahlungszeit. Je mehr oder weniger bestimmt dieß in Ordnung gebracht oder darüber übereingekommen ist, desto weniger ist eine einzutretende Schwierigkeit zu befürchten, und also desto sicherer der Eingang der Bezahlung zu erwarten.

§. 277.

Die sichere Ueberlieferung hängt von der größern oder geringern Entfernung, Güte und Sicherheit des Weges, Kenntnissen (besonders zur See), Rechtschaffenheit und Ordnung des Ueberlieferers, und der Genauigkeit und Vollständigkeit des mit ihm abgeschlossenen Vertrages (Frachtbrief, Connoissement) und der dazu gehörigen Stücke (Wagscheine, Declartionen u. dergl.) ab.

§. 278.

Ist die Ueberlieferung richtig erfolgt und der Empfänger mit uns einstimmig, oder die Annahme der Waare und Erkennung zur Schuld erfolgt, so haben wir nun erst eine rechtsgültige Forderung. Wir untersuchen nun, was zur Gewißheit der Einziehung einer solchen, oder des Bezahltwerdens, gehöre.

§. 279.

Vorausgesetzt, daß Käufer und Verkäufer über den Gegenwerth einig sind, kommt nun bloß der Käufer als Zahler, und die Ueberlieferung des Gegenwerthes (die Bezahlung) in Betrachtung; beim Käufer, ob er bezahlen könne und wolle; bei der Ueberlieferung, ob und welcher Gefahr wir dabei unterworfen sind.

§. 280.

Die Wahrscheinlichkeit, daß der Käufer bezahlen könne, beruhet auf seinen wirklichen Besitz, (Vermögen, Reichthum, Solidität).

Diese wird erkannt und bestimmt:

a) Aus seinem anfänglichen Besitz. (Wer beim Anfang seines Handels Geld hatte, von dem vermuthet man in der Regel, daß er es noch haben werde.)

b) Aus seinem noch dazu erlangten. Unter diesem verstehen wir bloß, was ihm durch Erbschaft, Heirath und dergl. zufließt, und das also keinen Zweifel

und keiner Ungewißheit unterworfen ist. (Nach beiden (a und b) beurtheilt eigentlich bloß allein der gemeine Mann den Reichthum und die Kreditfähigkeit des Kaufmanns.)

c) Aus der Größe seiner Geschäfte. Wer viele Geschäfte treibt, von dem urtheilt die Menge, er müsse viel gewinnen. Sonst war dieß auch der Fall; allein in unsern Zeiten muß dieß Urtheil sehr beschränkt werden. Die meisten treiben nur viele Geschäfte ohne Ueberlegung, oder ohne zu gewinnen; und, um entweder dadurch wirklich erst ihren Kredit zu begründen, und, wenn es einschlägt, schnell reich zu werden; oder, wenn dieß nicht gelingt, mit Gewinn zu accordiren; also, bestimmter: wer viele solide und gewinnvolle Geschäfte macht.

d) Aus seinem Fleiß, seiner Behutsamkeit (im Einkauf wie im Kreditgeben), seiner Ordnung, seinen Kenntnissen, seiner Rechtschaffenheit, seiner Sparsamkeit und guten Oekonomie. (Wer nachläßig in seinen Geschäften, wer gleichgültig im Ein- und Verkauf ist, wem es auf Vortheile nicht viel ankommt, wer seine Geschäfte in Unordnung betreibt, wer eine schlechte Oekonomie führt: bei dem hat man im Kreditgeben behutsam zu seyn, sey es auch, daß er viel Geld hätte und viele Geschäfte triebe.)

e) Aus

e) Aus seinem Kredit, den er bei andern hat. Wer von andern Kredit erhält, leicht und großen Kredit erhält, dem ist man auch geneigter, den seinigen zu geben.

f) Aus dem richtigen Verhältnisse seiner Geschäfte zu seinem Kapitalfonde.

g) Aus der Dauer des Kredits, den wir zu geben haben. Je kürzer der Kredit dauert, je wahrscheinlicher ist, daß wir bezahlt werden, weil wir, bei der vorausgesetzten Solidität des Mannes, annehmen können, daß er bei einer gemachten und bald zu zahlenden Schuld auch an die Mittel, sie bezahlen zu können, eher denke, als wenn sie sehr lange hinausgesetzt ist. Die Möglichkeit, daß er ja auch bei langem Kredit bis zur Zahlungszeit reicher werden könne, gehört nicht hieher.

h) Bei unverheiratheten Kaufleuten von einiger Kreditfähigkeit ist auch die Wahrscheinlichkeit, daß sie durch eine Heirath ihre Glücksumstände verbessern können, in Anschlag zu bringen.

§. 281.

Die Wahrscheinlichkeit, daß er bezahlen wolle, hat es mit dem Karakter des Käufers zu thun. Der Wille bestimmt sich entweder selbst, nach moralischen oder andern Grundsätzen, Antrieben rc. und ein Mann, der sich selbst bestimmt, hat einen Karakter, er sey gut oder schlecht; oder er läßt sich mehr durch die Tendenz andrer

(des

(des Ganzen) bestimmen: wenn andre schlecht handeln, macht auch er sich kein Gewissen daraus.

1) Je mehr Ehrgefühl ein Mann hat, und je mehr Sorgfalt für seinen Ruf, desto eher wird er Wort halten.

2) Je höher sein Begriff von Recht und Unrecht ist, und je größer sein Abscheu gegen Ränke ꝛc.

3) Je strenger die Grundsätze, Gewohnheiten und Meinungen an dem Orte der Käufer für Verträge und ihre Erfüllung, unter der Menge, sind.

4) Je öfter wir schon mit diesem Manne zu thun hatten, und ihn rechtschaffen fanden; desto wahrscheinlicher können wir ihn wieder so erwarten.

5) Je weniger gewinnsüchtig ein Mann ist, desto weniger ist zu erwarten, daß er unser Eigenthum zurück halten werde, um sich durch die fernere Benützung zu bereichern.

6) Je größer der Besitz eines Mannes ist, oder je leichter ihm sein Fortkommen wird; desto weniger ist zu erwarten, daß er sich ungerecht benehmen werde.

7) Je besser die Justiz an einem Orte ist, und je leichter, schneller und gerechter Schuldsachen entschieden werden.

Fünf-

Fünfte Abtheilung.

Zweiter Abschnitt.

Das Wahrscheinliche im Waarenhandel insbesondere.

(Waarenspekulation.)

§. 282.

Wir haben es hier allein mit dem Steigen und Fallen der Preise der Waaren zu thun; wir haben aufzusuchen, wovon das eine und das andere abhängt; um für gegebene Fälle die Grade der Wahrscheinlichkeit bestimmen zu können.

§. 283.

Der Waarenhandel kann nemlich auf zweierlei Art betrieben werden. Wir haben entweder eine gewisse Anzahl Abnehmer, so daß wir ziemlich genau wissen, wie viel wir von einer Waare in einer bestimmten Zeit ungefähr an sie absetzen können, oder wir haben sie nicht. Kaufen wir nun nicht mehr ein, als wir ungefähr für diese Abnehmer zu gebrauchen gedenken, und nehmen keine Hinsicht beim Einkaufe, ob die Waaren höher oder niedriger im Preise gehen werden, so ist dieß ein gewöhnlicher Waarenhandel, und es findet bei ihm keine Spekulation statt. Kaufen wir aber einen Vorrath von einer

ner Waare nicht für unsre gewöhnlichen Abnehmer, sondern bloß in der Hofnung und mit der Muthmassung, daß sie im Preise steigen werde, und um den Gewinn durch dieses Steigen abzuwarten: so sagt man von uns, wir spekuliren (auf diese oder jene Waare), oder wir kaufen auf Spekulation. Die Handlung, die sich hauptsächlich damit beschäftiget, solche Waaren einzukaufen, von welchen sie einen Aufschlag im Preise vermuthet, und diesen damit abwarten will, heißt eine Spekulationshandlung.

Jene Handlung will also für ihre Mühe und Geldbaranlage gewinnen, indem sie an solche Personen verkauft, die zum ersten Einkaufsorte nicht gehen wollen; diese will bloß den Aufschlag, das, um welches die Waare theurer werden wird, gewinnen. Mit dieser haben wir es nun zu thun.

§. 284.

Wir haben hier nun zu untersuchen, worauf es bei dem Theurer- und Wohlfeilerwerden, oder dem Steigen und Fallen der Waarenpreise zunächst ankomme. Die Ursachen davon werden wir nun entweder in dem allgemeinen Tauschmittel, und was dafür gebraucht wird (Geld, Wechsel, Banknoten), oder in den Waaren selbst; oder bei den Käufern, Verkäufern oder Verbrauchern, oder Erzielern, oder in der Natur, oder in den Regierungen zu suchen haben.

Ein-

Einfluß des allgemeinen Tauschmittels auf die Waarenpreise.

§. 285.

Wenn das allgemeine Tauschmittel, wenn die Masse des Geldes in einem Lande sehr vermehrt wird, es sey durch den Ertrag der Bergwerke, durch häufige Ausmünzung, durch große, vom Auslande, oder selbst vom Landesfürsten an seine Unterthanen zurückbezahlte Schuldforderungen, deren Betrag nun in Umlauf kommt; oder durch erhöhten Zahlwerth der Landesmünze; oder durch vermehrtes Papiergeld: so können die Waaren (selbst Landgüter und dergl.) theurer werden, wenn auch weder ihre Menge noch das Bedürfniß darnach sich verändert hat.

Hieraus erklärt es sich, warum, seit der Entdeckung des spanischen Amerika, alles theurer geworden ist, oder eigentlicher, warum Gold und Silber gegen andere Waaren (und gegen Dienste) einen geringern Werth haben. Anhäufung des Geldes unter einzelnen Ständen oder Producenten verursacht Vertheurung der Dienste oder der Produktionen derselben. Aus diesem wird es begreiflich, warum, unerachtet des Ueberflusses der unentbehrlichsten Lebensmittel, dieselben jetzt (1803) dennoch so hoch im Preise stehen, weil der schon früher bereicherte Landmann kein Geldbedürfniß hat, und daher lieber seine Produkte zurück hält, als sie zu einem wohlfeilen Preise hingibt.

Das

Das Theuerwerden aus allgemeiner Anhäufung des Geldes ist indessen dauernd; es läßt sich daher keine Spekulation darauf gründen, sondern wir führen es nur hier als Erklärungsgrund jener Erscheinung an.

Diese Anhäufung muß also in kurzer Zeit erfolfolgen, weil sie außerdem uns zu Spekulationen nicht bestimmen kann. Denn wir haben es hier nicht mit einem langsamen, im Verlaufe vieler Jahre erfolgten Theuerwerden, sondern mit einem schnellern zu thun, so daß das Steigen innerhalb bestimmten Zeiträumen größer als der Zinsertrag während derselben, vom darangelegten Kapitale, zu erwarten seyn muß.

§. 286.

Nicht nur die Vermehrung oder Verminderung der Geldmasse eines Landes kann Einfluß auf die Waarenpreise haben, auch die periodische oder zufällige Anhäufung oder Verminderung (Ueberfluß oder Mangel) unter den einzelnen Ständen selbst kann dieselben hervorbringen, besonders wenn diese bei der Regierung oder dem Handelsstande statt findet.

§. 287.

Anhäufung des Geldes bei der Regierung wird dieselbe zur Zurückbezahlung ihrer Schulden, zu Vorlehen und andern Unterstützungen bestimmen, und dadurch die Concurrenten zu Unternehmungen vermehren. Verminderung des Geldes bei der Regierung wird sie zu

Verkaufungen und zur Eröffnung von Anlehen zwingen, an welchem, schon zu dem gewöhnlichen Zinsfusse, der Rentner, und zu einem höhern, den sie biethet, zumal wenn damit noch ein besonderer Gewinn (z. B. bei Staatslotterien) oder andere Vortheile verbunden sind, auch der Handelsstand Antheil nehmen wird. In beiden Fällen wird das Kapital im Handel mittelbar oder unmittelbar vermindert.

Vermindertes Kapital erzeugt verminderte Geschäfte; es werden daher nicht so viele und so große Einkäufe gemacht werden können, wodurch, ohne daß sich die Bedürfnisse veränderten, die Nachfrage und die Preise sich vermindern werden.

§. 288.

Eben so wirket periodische Anhäufung oder Verminderung des Geldes; oder periodische Einkäufe oder Verkäufe auf die Preise der Waaren. Diese können entstehen durch Ablieferung des Münzmetalles selbst, (wie z. B. in Spanien durch Ankunft der Schiffe mit Gold und Silber aus Mexiko), durch Zurückzahlungen, Anlehen u. s. w., durch Messen, Ernten, oder dem häufigen Einkauf oder Verkauf erst gewonnener Produkte, in Ländern, die hauptsächlich damit Gewerbe treiben, z. B. Getreide, Holz, Wein, Oele, Wolle; durch Ankunft der Flotten aus den Kolonien u. s. w. Wie diese Einkäufe auf Spekulation oder als Vorrath zum gewöhnlichen Verkauf, es

es geschehe von Fremden oder Einheimischen, beträchtliche Geldmassen versetzen, so entstehen durch die Anhäufung oder den Abgang desselben beträchtliche Veränderungen, die man in Betrachtung zu ziehen hat. Bei der Wahrscheinlichkeit im Waarenhandel hat indessen dieß seine eigentlichere Stelle.

§. 289.

Eine scheinbare Erhöhung der Waaren entstehet auch, wenn in einem Lande viel Papiergeld, zu einem erzwungenen oder niedrigen Kurs, als der Nominalwerth, im Umlaufe ist.

Ist das Papiergeld in vollem Werthe, oder nimmt es jeder für denselben Werth, den es bezeichnet, statt des Silbergeldes (der Münze), und wird es auch vom Staate gegen dieses auf Verlangen eingelöst (realisirt): so bringt es keine andere Veränderung im Handel hervor, als das Geld selbst, nach seinem Ueberfluß oder Mangel. Ist dasselbe aber zu einem erzwungenen oder zu einem niedrigern Kurse, als der bezeichnete Werth, im Umlaufe, und zwar, daß man gezwungen ist, Papier statt des Geldes zu nehmen: so werden die Waaren in eben dem Verhältnisse steigen, in welchem das Papiergeld verliehrt, in so ferne mit diesem bezahlt wird. Dieses Steigen aber bringt begreiflich keinen Gewinn; oder vielmehr, dieß Steigen ist nur scheinbar, es wird eigentlich die Waare mit einem geringhaltigern Gelde um so viel theurer bezahlt, als dieses weniger Werth als das bessere hat.

Auch

Auch der Wechselkurs hat seinen Einfluß auf das Steigen und Fallen der Waarenpreise, den wir aber schicklicher in der Folge betrachten werden.

§. 290.

Einen Einfluß auf das Steigen und Fallen der Preise in einem Lande hat auch die Bilanz des Handels, sie mag zum Vortheil oder Nachtheil desselben stehen. Eine vortheilhafte Handelsbilanz vermehrt jährlich die Geldmasse, und bringt also die Veränderungen hervor, die Geldanhäufung hervorbringen kann. Die nachtheilige Handelsbilanz erzeugt die entgegengesetzten Erscheinungen; alle Folgen, die aus Geldverminderung entstehen, begleiten sie.

Einfluß der Waaren und der Menschen auf das Steigen und Fallen der Waarenpreise.

§. 291.

Bei den Waaren selbst findet kein andrer Einfluß auf das Steigen und Fallen ihrer Preise statt, als ihr Mangel oder Ueberfluß (im Verhältniß zur Nachfrage darnach). Wir haben daher zu untersuchen, wodurch Mangel, wodurch Ueberfluß derselben entstehen kann, und wie deren Eintreten vorher zu sehen, oder wahrscheinlich zu vermuthen ist.

§. 292.

Ueberfluß und Mangel sind relative Begriffe, die durch etwas anders, durch das Bedürfniß der Waare,

und durch die Nachfrage nach derselben erst bestimmt werden.

Den Ueberfluß oder Mangel einer Waare bestimmen also nicht bloß das Bedürfniß, sondern vielmehr die Nachfrage darnach. So kann wirklich das Bedürfniß nach einer Waare so groß seyn, daß der Vorrath nicht hinreichen würde, dasselbe zu befriedigen; aber aus Mangel am Gelde oder des theuern Preises wegen u. s. w. ist geringe Nachfrage darnach, und also verhältnißweise noch Ueberfluß daran. Eben so kann der Vorrath das Bedürfniß bei weitem übersteigen; aber dadurch, daß jeder kaufen will, wirklicher Mangel mit seinen Folgen eintreten.

Aus diesem ergeben sich also folgende wesentliche Unterscheidungen:

Mangel, wenn das Bedürfniß den Vorrath überübersteigt;

Mangel, wenn (nicht das Bedürfniß, sondern bloß) die Nachfrage den Vorrath übersteigt.

Ueberfluß, wenn der Vorrath größer als das Bedürfniß ist;

Ueberfluß, wenn (nicht das Bedürfniß geringer als der Vorrath, wohl aber) die Nachfrage geringer als der Vorrath ist.

§. 293.

Der Mangel aus größerem Bedürfnisse, als der Vorrath, ist entweder lokal oder allgemein. Ist er lokal,

so

so entstand er daher, daß man auf kein so großes Bedürfniß rechnete, und daher nicht einen hinlänglichen Vorrath, der dem Bedürfnisse angemessen war, herbeischaffte. Da nun demselben abgeholfen werden kann, und, weil etwas zu gewinnen ist, bald abgeholfen werden wird: so werden, bei einem lokalen Mangel, weder die Waaren sehr hoch im Preise steigen (da niemand bei einer kurzen Dauer des Mangels seinen Vorrath zurückhalten und damit noch höhere Preise abwarten wird), noch auch der Mangel von langer Dauer seyn, weil sogleich beim Eintreten desselben neuer Vorrath herbeigeschaft werden wird.

Länger dauert dieser Mangel, und ist weniger abzuhelfen, wenn Seekriege denselben veranlassen. Das wechselseitige Wegnehmen der Frachtschiffe (Kaperei), der Gebrauch der Matrosen zu den Kriegsschiffen, hohe Assekuranzen u. s. w. werden die Zufuhr sehr verhindern, und daher, bei allem Ueberfluß an den Produktionsorten, doch Mangel veranlassen.

§. 294.

Ist dieser Mangel aber allgemein, so können dessen Folgen auch dauernder und größer seyn, nach den Quellen, aus welchen er entspringet. Nun entstehet dieser Mangel entweder daher, weil das Bedürfniß der Waaren oder ihr Verbrauch wirklich größer geworden ist, ohne daß die Erzeugung derselben in eben dem Maße

zuge-

zugenommen hat; oder, daß zwar nicht das Bedürfniß oder der Verbrauch derselben zugenommen hat, sondern daß nur weniger davon gewonnen oder hervorgebracht worden ist.

(Noch eine dritte Ursache ist möglich, wenn nemlich der Vorrath von Spekulanten zurückgehalten wird. Allein, da sich der Grund dazu doch auf verminderte Erzielung oder vermehrten Gebrauch stützen muß, woraus dann zu vermuthen ist, daß wirklicher Mangel in der Folge eintreten werde, so gehört dieser Fall doch unter die obigen beiden.)

§. 295.

Hat das Bedürfniß nach einer Waare zugenommen, so kommt es hauptsächlich darauf an, ob dasselbe dauernd und wesentlich, oder ob es vielmehr nur vorübergehend und zufällig ist. Ein dauernderes Bedürfniß hat auch dauerndere Folgen, als ein schnell vorübergehendes.

§. 296.

Hat die Erzeugung zugenommen, so ist der Erfolg ebenfalls wieder verschieden, je nachdem dieselbe vorübergehend oder dauernd ist.

Sind mehrere Produktionsorte aufgefunden worden, oder hat man mehrere Quellen entdeckt, die eine Waare ohne viele Mühe liefern, so wird der wohlfeile Preis von Dauer seyn; haben aber nur der Mangel andrer Beschäftigungen, oder der zu geringe Verdienst

bei andern Erzeugnissen, die Producenten veranlaßt, sich auf die Erzielung einer Waare, bei der mehr zu gewinnen ist, zu legen: so wird der Ueberfluß derselben Waare, oder ihr niedriger Preis, kürzer dauern, weil die Arbeiter, sobald der Preis unter das richtige Verhältniß zu den Preisen anderer Produkte getreten ist, wieder zu einträglichern Beschäftigungen übergehen werden. Ist die Erndte vorzüglich gut ausgefallen, so werden ebenfalls die Preise fallen, und, da auf eine sehr ergiebige Erndte gewöhnlich eine schlechte folget, sich ein Vortheil aus dem Aufkaufe erwarten lassen.

§. 297.

Noch sind zu einer richtigen Spekulation nicht zu übersehen, ob eine Waare nicht durch eine andere ersetzt werden kann, die bloß deßwegen wenig gebraucht wird, weil sie an Qualität geringer, oder, was zwar eben dasselbe ist, nach ihrer Güte, zu theuer ist, die aber nun, durch das Steigen der ersten, statt derselben mit Vortheil angewendet werden kann. Die Hofnung zum Nochhöhergehen der erstern würde dann nicht erfüllt werden. Ferner, ob (was mit dem ersten übereinkommt) nicht in andern Gegenden, als woher wir unsern Vorrath beziehen, die nemlichen Waaren in Ueberfluß vorhanden sind, und nur deßwegen von uns nicht genommen werden, weil sie in wohlfeilen Zeiten zu theuer kamen, nun aber mit Vortheil gekauft werden können.

§. 298.

§. 298.

Entstehet das Steigen des Preises einer Waare nicht aus wirklichem Mangel derselben, sondern bloß der häufigen Nachfrage, der vielen Spekulanten wegen, die ihr Geld an nichts anders zu verwenden wissen, so ist das Steigen bloß erzwungen, von unbestimmter Dauer, und es läßt sich kein Gewinn mit einiger Sicherheit erwarten. Können die Aufkäufer ihr Geld daran liegen lassen, und finden keinen andern Gegenstand, dasselbe nützlicher zu verwenden; so wird der höhere Preis wohl anhalten, im entgegen gesetzten Falle aber eben so schnell auf das richtige Verhältniß und unter dasselbe herabfallen.

§. 299.

Ehe wir die Vorschriften, die sich hieraus ziehen lassen, angeben, wollen wir einige der bereits aufgefundenen Ursachen des Steigens und Fallens der Waarenpreise, näher aus einander setzen; wir wollen näher bestimmen, woher der größere oder geringere Verbrauch einer Waare, vermehrte oder verminderte Erzielung, Mißwachs, verhinderte oder vermehrte Zufuhr, entstehen können.

§. 300.

Waaren werden entweder verarbeitet, oder verzehrt oder verbraucht (als Kleidungsstücke u. s. w.)

Der Verbrauch der Waaren, die den Stoff zu Fabrikaten liefern, oder zur Bereitung des Stoffes erforder-

lich sind, wird dann größer, wenn mehrere Fabriken u. s. w. entstehen, erweitert oder wieder in Thätigkeit gesetzt werden. Die Ursachen, die dieß erwarten lassen, sind die mehrern Arbeiter, die nun wieder zu haben sind (z. B. nach geendigtem Kriege), Hofnung zum größern Absatze u. s. w., vermehrtes Kapital, Fabrikbegünstigungen der Regierungen (z. B. Auflagen auf die Einfuhr, Prämien auf die Erzeugnisse u. s. w.).

Den häufigern Gebrauch der Waaren aus Luxus und Mode, die gerade für diese oder jene sich entscheiden, erwähnen wir hier nur.

§. 301.

Der häufigere Verbrauch verzehrbarer Waaren entstehet besonders durch Anhäufung der Verzehrer, und zwar hauptsächlich im Kriege, durch den Aufenthalt der Armeen, und durch Flotten und Transportschiffe, die Lebensmittel u. s. w. einnehmen.

§. 302.

Der Krieg besonders erhöhet auch die Preise vieler andern Waaren, die dazu verwendet werden; und die, wenn sie auch im Ueberfluß gesammelt und aufgehäuft worden sind, doch transportirt werden müssen, und also an den näher befindlichen Waaren, die Transportkosten der entferntern, besonders gewinnen lassen. (Mittelbar erhöhet er auch die Waarenpreise durch Entziehung und Störung der Arbeiter.)

Die

Die Erzielung (die freie, von unserm Willen abhängige) vermindert sich, theils durch zu geringen Verdienst, theils durch Auswanderungen der Arbeiter, theils durch ihre Anwendung zu Kriegsdiensten.

§. 303.

Die Naturverhinderungen der Erzeugnisse begreifen wir unter Mißwachs. Die Natur kann in ihren Produktionen gehindert werden: durch große, besonders schnell eintretende Kälte (Frost), durch große Nässe (Regen), Mangel an Sonnenschein, durch zu trocknes Wetter, durch Orkane (heftige Winde und Ueberschwemmungen), durch Insekten u. dergl.

Um den Einfluß dieser, wie aller bereits angegebenen Ursachen, auf das Steigen und Fallen der Waarenpreise bestimmen zu können, muß das Ganze zusammen gefaßt, und das Einzelne an sich und in seinem Verhältniß zum Ganzen bestimmt werden.

§. 304.

Wir sagen: Es muß das Ganze aufgefaßt werden; daß heißt, man muß alle Orte der Produktionen, und die Quantitäten, die sie liefern, zusammen nehmen; man muß aber auch die Größe des Bedürfnisses derselben Waare, den Zusammenhang dieser Länder, und die Ueberlieferungskosten von einem in das andere aufzufinden suchen. Wird dann der Mißwachs nach seiner Größe an sich und nach seinem Umfang bestimmt, und der frühere

Vor-

rath oder Mangel mit in Anschlag gebracht: so lassen sich dann die Folgen des Mißwachses (mit Zuziehung der übrigen bereits aufgefundenen entferntern Ursachen) und ihre Größe, oder das Steigen der Preise um so genauer bestimmen, je genauer wir jene Ursachen und Umstände zu bestimmen vermögen.

§. 305.

Bei allem Ueberflusse der Waaren (an einem Orte) können noch Mangel durch verhinderte, oder theurere Preise durch vertheuerte Zufuhr an einem andern Orte entstehen.

Die Zufuhr kann verhindert werden durch Verbot der Einfuhr, durch Kriege, durch Sperrungen zur See und zu Land, durch schlimme Jahrszeit und Zufrieren der Flüsse; vertheuert durch Mangel an Schiffen oder Matrosen, an Fuhren, Retourfrachten, schlechte Wege, theure Lebensmittel u. s. w.

Höher gehende Assekuranzen, steigender Wechselkurs, vertheuern die Waaren eben so, wie theure Frachten.

§. 306.

Bis jetzt haben wir den Einfluß der allgemeinen Tauschmittel und der Waaren selbst auf ihr Steigen und Fallen im Preise untersucht; nun haben wir die Einwirkung der Menschen zu betrachten.

Die Producenten, Ueberlieferer, Käufer, Verkäufer, Verbraucher und die Regierungen, gehören hieher.

Den

Den Einfluß von jenen haben wir bereits schon berührt, es bleiben uns also nur noch die Regierungen übrig.

Die Regierung äußert ihren Einfluß auf die Waarenpreise durch Verbote, durch Abgaben, durch Prämien und Begünstigungen überhaupt, und durch Anwendung und Leitung der Arbeiter zu andern Beschäftigungen.

§. 307.

Verbote der Einfuhr fremder Waaren werden die Preise der fremden Waaren, die sich noch im Lande befinden, steigen machen, und es wird sich, sowohl aus dem Aufkauf derselben im Lande, als auch von dem Einbringen derselben, so lange sie noch eingehen dürfen, ein Gewinn versprechen lassen. Eben so wird ein Steigen der Landesprodukte, die jene verbotenen Waaren ersetzen können, zu erwarten seyn.

Abgaben werden ebenfalls ein Erhöhen der Preise, das der Abgabe gleich ist, hervorbringen.

Prämien auf die Ausfuhr werden eben dasselbe wirken, sie werden die Waare im Lande, nachdem die Prämie größer oder kleiner ist, vertheuern. Auf die Einfuhr gelegt, wird sie die entgegen gesetzten Folgen haben; sie wird das Einbringen der fremden Waaren vermehren, und, nachdem sie größer oder kleiner ist, die Waaren im Preise herabbringen.

§. 308.

§. 308.

Auf die Preise der Landesprodukte kann auch der Staat noch auf verschiedene Art Einfluß haben. Er kann die Produktion vermehren, und die Preise verändern, durch besondere Belohnungen für diejenigen, die ein bestimmtes Quantum oder am meisten hervorbringen; durch Befreiung von Abgaben, von Militärdiensten für diejenigen, welche sich damit beschäftigen, u. s. w. Eben so kann derselbe durch gewaltsame Werbungen oder durch andere Verwendungen die Arbeiter entziehen u. s. w.

§. 309.

Wir haben nun bereits die Ursachen aufgefunden, die auf das Steigen und Fallen der Preise Einfluß haben können, und stellen nun die daraus folgenden Sätze und Vorschriften zur leichtern Anwendung zusammen.

Die Ursachen, die auf das Steigen oder Fallen der Waarenpreise Einfluß haben, sind nach unsrer Angabe folgende: Die Veränderungen der Preise hängen nemlich überhaupt ab von den Waaren selbst (ihrem Vorrath oder Mangel); von der Natur (ergiebige oder mißrathene Ernten); von den Erzielern oder Producenten (ihrem Mangel oder Ueberfluß); von den Ueberlieferern (Verhinderungen, Vertheuerung des Transports, Assekuranzen, Frachten, Mangel an Rückfracht, zugefrorne Flüsse, schlimme Jahrszeiten, Mangel an Schiffen, Fuhren, Stürme, Kriege); von den Verkäufern

fern (ihre Concurrenz, ihr Geldbedürfniß, Gelegenheit zu andern Spekulationen); von den Käufern (ihre Concurrenz, ihr Geldvorrath, ihre Hofnungen); von den Verbrauchern (ihre Anhäufung, ihr Wohlstand, ihr Geschmack und Bedürfniß); von dem Staate (Verbote, Auflagen, Prämien, Begünstigung oder Erschwerung der Ein- oder Ausfuhr); von dem Gelde (sein Ueberfluß oder Mangel, ob mehr gesucht oder angeboten wird, und dessen mehr oder minder vortheilhaften Verwendung zu andern Unternehmungen).

Grundsätze und Vorschriften zur Bestimmung der Wahrscheinlichkeit im Waarenhandel.

§. 310.

Aus den bereits aufgefundenen Ursachen, die auf das Steigen und Fallen der Preise Einfluß haben können, stellen wir nun die daraus folgenden Grundsätze und Vorschriften zusammen.

1) Wenn eine Waare immer seltner wird und werden muß, so wird sie auch theurer, in so ferne nicht eine andre ihre Stelle vertreten kann, deren Preis dann den Preis der mangelnden in Schranken erhält.

I. Grundsatz: Je seltner eine Waare wird, je theurer wird sie, in so ferne sie nicht durch andre ersetzt werden kann.

2) Theure Preise vermindern den Gebrauch. Jeder Verbraucher sucht, wenn er sie nicht ganz, doch theilweise ent-

entbehren kann, den Verbrauch zu vermindern. Schon das setzt dem Steigen Grenzen oder Hindernisse entgegen, und läßt die Waare minder theuer werden, als es sonst geschehen müßte.

II. Grundsatz: Man erwarte nicht zu viel Gewinn, sondern gebe zu rechter Zeit ab.

3) Geldmangel unterm Handelsstande wird die Preise, unter übrigens gleichen Umständen, herabbringen oder niedrig erhalten. Denn jeder wird zu verkaufen suchen und sich mit geringem Gewinn begnügen; mancher wird den Gewinn gar nicht abwarten wollen. Geldmangel unter den Abnehmern wird zum Beschränken des Bedürfnisses zwingen, und es wird daher weniger und nur in kleinen Quantitäten gekauft werden.

III. Grundsatz: Zur Zeit des Geldmangels, er entstehe unter den Käufern ober Verkäufern, wird nicht viel, oder nur durch langes Kreditgeben abzusetzen und zu gewinnen seyn.

4) Wenn wir zu der Zeit, in welcher die Frachten niedrig sind, oder zu Wasser die Transporte geschehen können; ferner, wenn wir zur Zeit des niedrigen Kurses bezahlen, so gewinnen wir die Unterschiede (in so ferne die frühere Gelddaranlagen nicht diesen aufheben).

IV. Grundsatz: Man benütze die niedrigen Frachten und Wechselkurse.

5) Wenn

5) Wenn jeder auf eine Waare spekulirt, oder sie in Vorrath einkauft, in Hoffnung, einen besondern Gewinn zu ziehen, so sind viele Concurrenten da, und es entstehen also die Nachtheile der Concurrenz. Unter diesen werden viele die höhern Preise aus Geldbedürfniß nicht abwarten, weil manche mehr gekauft haben werden, als sie Geld dazu verwenden konnten; es wird also eine Beschleunigung des Absatzes, ein häufiges Ausbieten entstehen, was die Preise unter das Verhältniß herabbringen wird ꝛc.

V. Grundsatz: Worauf zu viele spekuliren, darauf spekulire man nicht, oder erwarte von dieser Spekulation in kurzem nicht zu viel Gewinn.

6) Ist das Erzeugniß Eines Landes mißrathen, so steigt dasselbe im Preise. Der Preis oder das Steigen des Preises wird aber erst durch die Größe der Erzielung anderer Länder bestimmt. Ist dieselbe Waare in andern Ländern hinreichend oder in Ueberfluß vorhanden: so kann diesem lokalen Mangel durch den Ueberfluß der andern Länder abgeholfen werden, und die Größe dieses Ueberflusses bestimmt, ob und wie viel der Preis an den Orten des Mißrathens steigen, oder, des örtlichen Mangels unerachtet, noch fallen werde; besonders ist dieß der Fall bei ohnehin theuern Waaren, bei welchen die Trans-

port-

portkosten nur einen kleinen Theil ihres Preises ausmachen.

VI. Grundsatz: Nicht die Masse des Erzeugnisses eines Landes, im Verhältniß zu seinem Bedürfnisse, bestimmt den Preis desselben; sondern die Erzeugnisse aller Länder zusammen genommen, im Verhältniß zu ihrem Bedürfnisse ꝛc. und den Ueberlieferungskosten.

7) Localer Mangel erzeugt nur locale und kurze Theurung; allgemeiner, allgemeine. Jene ist vorübergehend, diese dauernd; also auch der höhere Preis.

VII. Grundsatz: Bei einer localen Theurung ist nur innerhalb kurzer Zeit großer Gewinn und Absatz zu erwarten; bei einer allgemeinen ein länger dauernder.

8) Je mehr sich das Bedürfniß einer Waare schnell erweitert, und je unentbehrlicher sie ist; desto theurer wird sie, wenn der Vorrath gering und die Zufuhr gehemmt ist. Vorzüglich ist dieß der Fall während eines Krieges, wenn sich derselbe sehr verbreitet, und unter mächtigen Nationen mit Nachdruck geführt wird.

VIII. Grundsatz: Wenn sehr großes Bedürfniß nach einer Waare entstehet, ihr Vorrath ohnehin

nehin gering ist, auch nicht wohl vermehrt werden kann: so wird von einem frühen Einkauf Nutzen zu erwarten seyn.

9) Ist wohl an einer Waare Mangel, kann aber diese durch andre hinlänglich vorhandene ersetzt werden: so wird diese, wenn der Preis von jener das richtige Verhältniß überschreitet, an ihre Stelle treten, und das außerdem nothwendige noch höhere Steigen von jener verhindern.

IX. Grundsatz: Wenn zwei oder mehrere Waaren einander ersetzen können: so erwarte man beim Mangel der einen und Ueberfluß der andern keinen höhern Gewinn von der mangelnden, als das Verhältniß ihres Werthes unter sich zur Anwendung gestattet.

10) In Seekriegen werden, durch Mangel an Zufuhr, an Schiffen und Matrosen (besonders wenn die kriegführenden Mächte den größten Antheil am Handel hatten) und durch erhöhte Assekuranzen die über See kommenden Produkte höher gehen; sie werden um so höher steigen, je entfernter sie herbei zu schaffen sind; je weniger sie durch neutrale Schiffe herbeigeschaft werden können, und je weniger das Völkerrecht von den kriegführenden Mächten respektirt wird.

Mehr als andre werden die Kontrebandwaaren, die selbst Kriegsbedürfniß sind, steigen.

X. Grundsatz: Zur Zeit des Krieges werden Koloniewaaren, besonders solche, die Kriegsbedürfnisse sind, und aus der Ferne kommen, theurer werden.

11) Anhäufung der Menschen an einem Orte wird die Landererzeugnisse steigern, und wenn sie nicht zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse zureichen, die Zufuhr von entferntern Orten nothwendig machen. Die Landeserzeugnisse werden dann (im Verhältniß ihrer Güte) so hoch steigen, als die ähnlichen Waaren entfernter Länder mit Fracht u. s. w. zu stehen kommen.

XI. Grundsatz: Wird die Zahl der Consumenten in einem Lande sehr vermehrt (z. B. durch Kriegsheere), so werden alle zum Unterhalt erforderlichen, vorher bloß zum innern Bedürfniß hinreichenden Landeserzeugnisse, steigen, und der Gewiun, der sich bei einem frühern Einkaufe erwarten läßt, wird gleich seyn dem Ueberschuß, den die entferntern, nun zum Unterhalt erforderlichen, höher zu stehen kommen werden, als die inländischen.

12) Entstehet eine Preiserhöhung einer Waare nicht aus Mangel derselben, sondern weil viele sich einen Vorrath,

rath, des Ueberflusses des Geldes wegen, das die Käufer an keinen andern Gegenstand mit größerm Vortheil zu legen wissen, anschaffen: so ist der erzwungene höhere Preis bloß von den Käufern und ihrer Willkühr abhängig. Sobald diese ihr Geld zu andern Unternehmungen nützlicher anwenden zu können glauben; oder sobald sie keinen Vortheil vom Zurückhalten der Waare mehr hoffen: so werden die Preise wieder in ihr Gleichgewicht treten.

XII. Grundsatz: Spekulationen, die auf erzwungene Steigerung der Preise sich gründen, bringen sehr unsichern Gewinn.

13) Waaren, die den Stoff zu Fabrikaten geben, werden theurer, wenn diese Fabrikate nun viel häufiger verfertiget werden, und jene nicht in gleichem Verhältnisse gewonnen werden können.

XIII. Grundsatz: Wenn stillstehende Fabriken u. dergl. auf einmal wieder in Thätigkeit gesetzt werden, wird auf ein Steigen der wichtigsten Stoffe um so mehr zu rechnen seyn, je größer der Verbrauch zur Fabrikation im Verhältnisse zum Vorrathe ist, und je langsamer und schwerer die häufige Gewinnung des rohen Stoffes ist.

14) Der Staat wirkt auf die Preisveränderungen, indem er die Produktion, oder die Ein- und Ausfuhr

hindert

dert oder befördert, und die Producenten begünstiget oder beschwert. Ermuntert der Staat die Produktion durch besondere Belohnungen, so wird sich dieselbe vermehren, nachdem sie ohnehin leicht gelingt, ohnehin schon einträglich ist, und es an Arbeitern, Unternehmern und andern Erforderniſſen dazu nicht fehlt, und je nachdem die Belohnungen anziehend sind. (Verbotene Ausfuhr, da sie die Anhäufung der Produkte zur Folge hat, bewirkt ebenfalls geringere Preise.) Die Preise werden daher in eben dem Verhältniß niedriger gehen. Entgegengesetzte Wirkungen werden die Hinderniſſe, die der Staat der Produktion in den Weg legt, hervorbringen. Sind es Auflagen (auf einheimische oder ausländische Waaren): so werden sie, je weniger die Auflage umgangen werden kann, ungefähr um dieselbe steigen; es sey denn, daß der Verbrauch dadurch sich vermindert, und die Producenten einen Theil derselben, wegen ihres vorhin schon verhältnißmäßig zu großen Gewinns, tragen können. Sind es gänzliche Verbote der Einfuhr: so wird die Waare in dem Verhältniß steigen, als sie durch inländische Produkte nicht ersetzbar ist, als das Bedürfniß darnach größer oder geringer ist, und als die Kontrebande mehr oder minder zu verhindern ist.

XIV. Grundsatz: Alle Begünstigungen des Staates für Produkte können die Preise derselben ungefähr um die Größe der Begünstigungen

gen vermindern; alle Hinderungen und Erschwerungen desselben können sie ungefähr um diese Größe vertheuern.

15) Zur Zeit der Ernte, der öffentlichen Verkaufungen, der Messen, als dem Zusammenfluß größerer Vorräthe, und als die erste Quelle zum Einkauf, (erste Hand): sind wahrscheinlich die Preise niedriger, als späterhin; also wird auch der Einkauf vortheilhaft seyn.

XV. Grundsatz: Zur Zeit der Ernte und des Zusammenflusses der Verkäufer, die ihren Vorrath nicht lange zurückhalten wollen oder können, finden wahrscheinlich wohlfeilere, und späterhin theurere Preise statt.

16) Wenn der Grundstoff zu etwas fehlt, oder theurer wird, wird auch das daraus Zusammengesetzte seltner und theurer werden.

XVI. Grundsatz: Die Ursache bestimmt die Wirkung, der Grund die Folge; was bei jenen statt findet, muß von diesen gelten.

17) Bei Bestimmung des Steigens oder Fallens der Waarenpreise sind alle Ursachen, die darauf Einfluß haben können, und bereits angegeben worden sind, zusammen zu nehmen, um sie einzeln würdigen, und

ihre Wirkung in einem gegebenen Falle bestimmen zu können.

XVII. Grundsatz: Das Ganze setzt seine Theile, die Wirkung ihre Ursachen voraus; alle, nicht einige, bewirken sie. Wenn wir also auch eine Hauptursache aufgefunden haben, so müssen wir doch die noch möglichen, dem Anscheine nach geringen, nicht außer Acht lassen, und sie in Anschlag bringen.

Fünfte Abtheilung.

Dritter Abschnitt.

Ueber das Wahrscheinliche bei Fabrikunternehmungen.

§. 311.

Die Unternehmer von bereiteten Waaren, theils solcher, die bereits im Lande schon verfertiget werden, theils solcher, die noch nicht einheimisch sind, haben folgendes in Erwägung zu ziehen, um bestimmen zu können, ob und in welchem Maße ihr Unternehmen gelingen und den gehoften Vortheil bringen werde.

§. 312.

Die erste Frage, die ein solcher Unternehmer sich zu beantworten hat, ist: Ob das Fabrikat Abneh-

mer finden werde? — Ist es eine schon gangbare Waare, so ist die Frage schon beantwortet, und es entstehen die folgenden: Ob die Waare unentbehrliches oder eingebildetes Bedürfniß ist? Ob wir unsre Waare der bereits verfertigten an innerer Güte, an Schönheit und Zweckmäßigkeit und im Preise gleich machen, oder ob wir ihr noch Vorzüge geben, oder uns außerdem ein Uebergewicht, z. B. durch besondere, höhere Begünstigungen, verschaffen können? — Ist die Beantwortung dieser Fragen zu unserm Vortheile, so kommt es hauptsächlich auf den Stoff und die übrigen Bereitungsmittel (z. B. Feuerung u. s. w.) an, ob wir diese hinlänglich und im Lande haben, oder ob wir darin von den Verfügungen fremder Länder abhängen. Die Arbeiter, ob sie in erforderlicher Anzahl vorhanden sind, hinlängliche Geschicklichkeit besitzen, und ihre Erhaltungskosten verhältnißweise nicht zu hoch kommen, sind besonders mit in Anschlag zu bringen. Die Lage der Fabrike gegen die Orte des Absatzes, und gegen die Orte, woher wir die rohen Stoffe beziehen, ist ebenfalls zu erwägen. Je näher die Fabrike den Hauptplätzen des Absatzes und der Urstoffe liegt, desto wohlfeiler ist der Transport, und desto schneller können die Abnehmer befriediget werden. Schiffbare Flüsse, Meere, Kanäle, erweitern den Absatz, und machen es möglich, auch die entferntern Gegenden mit unsern Fabrikaten versehen zu können, zumal mit solchen Waaren, die, im Verhältniß ihres Preises, schwer im

Gewichte sind, und von denen die Fracht leicht einen größern Theil ihres Preises ausmacht.

§. 313.

Sind bereits ähnliche Fabriken in oder außer dem Lande vorhanden, so ist zu untersuchen, ob wir mit ihnen concurriren, ob wir die Waare an Güte, Schönheit und Preis gleich verfertigen können; oder ob besondere Landesbegünstigungen zu erlangen sind. Sichert uns unsre Lage schon einen bestimmten Kreis zum Absatze, in welchem andere mit uns nicht wohl, der Transportkosten wegen, concurriren können; sind wir durch Privilegien rc. innerhalb desselben auf eine bestimmte oder unbestimmte Zeit gesichert; werden auswärtige Fabriken durch Auflagen auf die Einfuhr oder durch gänzliche Verbote gehindert, mit uns zu concurriren: so sind wir in Ansehung des Fortgangs und des sichern Ertrags um so gewisser, je mehrere dieser Voraussetzungen statt finden.

§. 314.

Eine Hauptsache bei Fabrikunternehmungen ist ein hinreichender Kapitalfond. Er sollte wenigstens so groß seyn, daß immer von allen Gattungen des Fabrikats ein Vorrath da seyn, und der rohe Stoff immer noch auf einige Zeit in Vorrath gekauft werden kann; besonders, wenn dieser nur zu gewissen Zeiten wohlfeil zu haben ist. Bei Waaren des Geschmacks oder des Luxus und der Mode ist in Ansehung des Vorraths auf das Beharrliche

harrliche oder Wandelbare des Nationalgeschmackes zu sehen; oder, wenn keiner Statt findet, wovon er abhängig ist, um sich sogleich mit den neuen Modeprodukten des Landes bekannt zu machen, das hierin den Ton angibt.

§. 315.

Aus diesem lassen sich folgende Bedingungen und Vorschriften zur Bestimmung des Wahrscheinlichen bei Fabrikunternehmungen ableiten.

1) Je mehr Kapital wir haben, um theils den rohen Stoff zur Zeit, da er am wohlfeilsten ist, einkaufen zu können, theils um immer ein vollständiges Sortiment (Lager) unsrer Fabrikate im Vorrathe zu haben, und je längern Kredit wir unsern Abnehmern geben können: desto leichter können wir mit andern concurriren.

2) Das Gelingen unsrer Fabrikunternehmungen ist ferner um so wahrscheinlicher, je näher, wohlfeiler und besser wir, im Verhältniß zu andern, den Fabrikstoff haben;

3) je näher die Orte des Absatzes; je leichter und wohlfeiler von unserm Fabrikorte der Transport zu den Hauptgegenden des Absatzes ist; je wohlfeiler

4) der Lohn der Arbeiter und ihre Unterhaltung zu stehen kommt;

5) je

5) je fernerher das Fabrikat, das wir verfertigen wollen, bis jetzt in unsre Gegenden gebracht wird, und je einen größern Theil seines Preises die Transportkosten ausmachen;

6) je unentbehrlicher die zu verfertigende Waare, und je häufiger ihr Verbrauch ist;

7) je mehr wir den Geschmack des Publikums treffen, und

8) je größere Begünstigungen für uns entstehen, es sey durch Auflagen auf die Einfuhr fremder Fabrikate, oder durch gänzliche Verbote, durch Privilegien, Befreiungen von Abgaben u. s. w.

Die vorzüglichsten Fehler bei Fabrikunternehmungen, die so viele machen, und Beispiele davon, folgen in den Zusätzen.

Fünfte

Fünfte Abtheilung.

Vierter Abschnitt.

Ueber das Wahrscheinliche des Wechselkurses.

§. 316.

Das Verhältniß der Münz- oder Geldsorten verschiedener Länder zu einander, das sich auf den Antheil des feinen Münzmetalles (Gold oder Silber) bezieht, heißt das natürliche, physische, innere Verhältniß, der Werth; dasjenige, welches sich auf den Handel, auf die größere oder geringere Nachfrage gründet, das Handelsverhältniß, der Preis, Kurs. Beziehet sich dieses letztere Verhältniß auf die Geldsorten eines Landes oder verschiedener Länder, so nennt man es den Geldkurs; beziehet es sich auf Wechsel, so heißt es Wechselkurs (§. 46. 47.). Beide bezeichnen also die Marktpreise, zu welchen sie zu haben, zu kaufen und zu verkaufen sind.

§. 317.

Der Wechselkurs, von dem hier bloß die Rede ist, ist also der Preis, zu welchem wir in unserem Gelde eine Summe Geldes an einem entfernten Orte in den Münzsorten desselben Ortes ausbezahlt bekommen, oder für

für welchen wir jene Summe Geldes desselben Ortes verkaufen können. Dieser Preis kann nun dem natürlichen oder dem innern Verhältnisse des Antheils der feinen Münzmetalle gleich (pari), oder er kann höher oder niedriger seyn. Ist der Preis dem Werthe gleich, so hat weder der, der eine Summe an einem entfernten Orte zahlbar kauft, noch der, der sie verkauft, Gewinn noch Verlust; ist der Preis höher, so gewinnt der Verkäufer, weil er mehr dafür bekommt, als er dem Werthe nach bekommen sollte, und der Käufer hat Verlust, weil er mehr bezahlt, als er angewiesen erhält.

Da nun das Steigen und Fallen des Preises einer jeden Waare vom Mangel oder Ueberfluß, und von der größern oder geringern Nachfrage abhängt; so haben wir hier zu untersuchen, woher diese entstehen, und wodurch sie verändert werden können. Auch das Risico, die Gefahr im Handel, wirkt, wie auf den Preis jeder Waare, so auch auf den Wechselkurs. Eben so, wie bei dem Waarenhandel, wird auch der Wechselpreis anderer Städte, außer den gegebenen, seinen Einfluß äußern.

§. 318.

Durch Wechselbriefe sollen also in entfernten Orten Schulden bezahlt und entfernte Forderungen eingezogen werden. Statt daß der Schuldner C in A seinem Gläubiger D in B das Geld baar übersendet, weiset der Gläubiger E in A seinem Schuldner F in B an, für Rechnung

des

des Schuldners C in A an dessen Gläubiger D in B seine Forderung zu bezahlen. Diese schriftlich ausgefertigte Uebertragung heißt nun der Wechselbrief oder die Anweisung, nach den nähern Bestimmungen des 144 bis 146sten §.

§. 319.

Wir haben es also hier mit Käufern und Verkäufern, mit Schuldnern und Gläubigern, mit gegenseitigen Schulden und Forderungen zu thun, und die möglichen Bestimmungen, die unter ihnen statt finden können, werden daher einen Einfluß auf den Wechselkurs haben, und die Gründe zu dessen Bestimmung abgeben.

§. 320.

Jede Schuld läßt sich durch Uebersendung des baaren Geldes bezahlen; jede Forderung auf diese Art einziehen. Dieß setzt aber voraus, daß unsre Geldsorten an den Orten der Gläubiger gangbar sind, was nicht immer der Fall ist; es setzt die Möglichkeit der Ueberlieferung voraus. Finden beide statt, so fallen die Transportkosten, die Gefahr, deren das Geld während des Transportes unterworfen ist, und die Zeit, von dem Abgange des Geldes bis zur Ankunft, während welcher es außer Circulation ist, dem einen oder dem andern Theil zur Last. Diese Schwierigkeiten und Nachtheile veranlaßten den Austausch der Schulden und Forderungen, und bestimmen das Steigen und Fallen, aber auch die Grenzen des Wechselkurses.

§. 321.

Wie im Waarenhandel, wenn eine Sorte Waare mangelt, und daher theuer wird, dieses Theurerwerden nicht im Verhältniß zum Mangel zunimmt, so bald eine andere Sorte derselben Waare hinlänglich vorhanden ist, die jene ersetzen kann; oder, wie wechselseitig der Vorrath eines Ortes den Mangel eines andern ersetzen kann: so können auch im Wechselhandel die Schulden und Forderungen zwischen zweien Orten durch einen dritten u.s.w. (Arbitrage) berichtiget werden, und den Kurs der Wechselbriefe zwischen zweien Orten einen Preis setzen, der außerdem nicht statt gefunden hätte.

§. 322.

Der Wechselkurs zwischen zweien Orten und zwischen Käufern und Verkäufern wird bestimmt:

1) Durch das Verhältniß der Schulden und Forderungen, oder, was dasselbe und zwar bestimmter ausgedrückt ist, durch das Verhältniß der Käufer zu den Verkäufern unsres Ortes. Je mehrere Wechselbriefe nach einem Orte gesucht werden, und je weniger nach demselben zu haben sind, desto höher wird der Kurs gehen. (Es wird hier abermals erinnert, daß jede Regel durch die andere ihre nähere Bestimmung oder Einschränkung erhält, z. B. diese aus den nachfolgenden No. 5. rc.)

2) Durch den Geldvorrath der Käufer, und durch das Geldbedürfniß der Verkäufer. Jene werden dann bei

bei einigem Vortheil später zahlbare (langsichtige) Wechselbriefe einzukaufen, diese früher und später fällige Forderungen zu übertragen (zu verkaufen) suchen.

3) Durch die Verfallzeit der Wechsel, oder die Zeit, die von der erlegten Kaufsumme des Käufers für den Wechsel, bis zur Ausbezahlung oder dem Eingange der Wechselsumme an dem entfernten Orte, verfließt. Je später also ein Wechselbrief zahlbar, oder je langsichtiger er ist, desto wohlfeiler wird er seyn.

Dieser Preis wird dann näher bestimmt

4) durch den Zinsfuß. Je höher der Zinsfuß oder auch je seltner das Geld in einem Lande ist; desto höher werden die Unterschiede der Zahlungszeiten bei den Wechseln angeschlagen werden; denn dem Käufer eines Wechsels wird es nicht gleichgültig seyn, ob er denselben, an dem entfernten Orte angewiesen, früher oder später ausbezahlt bekommt; er wird daher für den spätern Eingang die laufenden Zinsen bei dem Kaufe in Anschlag bringen.

5) Durch die Kreditfähigkeit des Verkäufers des Wechsels (des Ausstellers oder auch der Giranten, oder, wenn er schon acceptirt ist, des Acceptanten.) Der Eingang der Wechselsumme an dem entfernten Orte ist nicht mit Gewißheit vorher zu sehen. Für den Käufer des Wechsels entstehet da immer die Möglichkeit, daß der Wechsel unbezahlt zurückkommen könne. In diesem Falle beruhet also die Sicherheit seines für den Wechsel bezahlten Geldes, und

die Grade der Wahrscheinlichkeit, es wieder ersetzt zu bekommen, auf der Kreditfähigkeit des Verkäufers u. s. w., die daher auch bei dem Kurse, als der Kaufssumme, in Anschlag zu bringen ist. Je länger zahlbare Wechsel von Personen von schwankendem Kredite ausgestellt lauten, desto weniger sind sie (ohne Rücksicht der langen Zinse) werth.

Da jede auswärtige Schuld durch baare Zusendung des Geldes bezahlt werden kann, so kann der Kurs nicht wohl die Transport- (Versendungs-) Kosten des baaren Geldes (in so ferne keine Gefahr dabei statt findet) um vieles übersteigen, weil man außerdem die baare Zusendung des Geldes, oder selbst der rohen Münzmetalle, wählen würde. Der Kurs, besonders das Maximum desselben, wird also

6) durch die Versendungskosten, und

7) durch die Differenz der Zeiten bestimmt, die durch Uebersendung des Wechselbriefes und durch Uebersendung des baaren Geldes verfließen. Je länger nemlich die Zeit ist, die vom Abgang bis zur Ankunft des baaren Geldes verfließt, gegen die Zeit ist, die der Wechselbrief zu seiner Ankunft braucht. (Wegen der verschiedenen Ueberlieferungswege, z. B. Briefpost, Post- und Fuhrwagen, weil um so länger das Geld außer dem Gebrauche des Schuldners und des Gläubigers, oder des Absenders und des Empfängers ist.)

8) Durch die Sicherheit bei der Ueberlieferung des baaren Geldes selbst. Kann während des Transportes

tes leicht Gefahr eintreten, und wird der mögliche Verlust nicht zu voll vergütet, oder ist der Ueberbringer selbst nicht kreditfähig genug: so wird der Wechselkurs um so höher steigen können, als mehr oder weniger diese Umstände statt finden.

9) Durch das Verbot der baaren Ausfuhr des Geldes. Wenn Staaten bei dem Glauben, das Geld im Lande erhalten zu können, alle baare Versendung desselben in fremde Länder verbieten, so hat der Schuldner kein anderes Mittel, seine Gläubiger zu bezahlen, als Wechselbriefe oder Waaren. Er muß sich daher entweder jedem Kurs oder jedem Preis bei dem Verkauf seiner Waare unterwerfen.

10) Durch den Kurs anderer Orte, die als vermittelnde eintreten können. Wir können unserm Gläubiger eine Forderung an einem dritten Orte zur Einziehung anweisen, oder wir können von andern Orten Wechsel unserm Gläubiger in seinem Orte zahlbar übermachen. Die Vergleichung der Kurse dieser Orte mit dem Kurse des unsrigen (Arbitrage) zeigt uns, ob auf die directe oder indirecte Zahlungsart der größere Vortheil ist.

Nun haben wir noch ferner zu untersuchen, wodurch das Verhältniß der Schulden und Forderungen, und folglich auch zum Theil der Wechselkurs (nach 1)) sich verändern kann:

11) durch öffentliche große Verkaufungen (z. B. der Handelskompagnien). Hier ist zu erwarten, daß viele Einkaufskommissionen eingehen, und also Wechsel-

briefe nach dem Orte der Verkaufungen gesucht werden.

Ferner aus eben diesem Grunde

12) durch Ernten, besonders reiche, und zwar von solchen Produkten, die einen großen Absatz im Auslande haben.

13) Durch die Zeitperioden, wann gewöhnlich von gewissen Orten Waaren eingekauft werden.

14) Durch Messen. Die Einkäufer werden Wechsel auf den Meßort, und die Verkäufer auf ihren Ort (oder die mit beiden in Verkehr stehenden) suchen.

15) Durch Auszahlungen großer Herren an Ausländer.

16) Durch Führung entfernter Kriege.

17) Durch Anlehen großer Herren.

In allen diesen Fällen wird man sich so lange der Wechsel bedienen, als der Kurs mit den Uebersendungskosten des baaren Geldes u. s. w. in einigem Verhältnisse stehet.

Aus diesen bereits angegebenen Gründen und deren Vergleichung wird man nun in jedem einzelnen Falle die Data zur wahrscheinlichen Bestimmung des Wechselkurses, und auf das Steigen und Fallen desselben, schließen können.

Fünf-

Fünfte Abtheilung.

Fünfter Abschnitt.

Ueber das Wahrscheinliche im Handel mit Staatspapieren.

§. 324.

Staatspapiere (Staatsobligationen, Stocks) sind Scheine der Regierung über den Empfang einer vorgeliehenen Summe Geldes, mit Bemerkung der Zinse, die dafür gegeben, der Sicherheit (des Pfandes, der Hypothek), die geleistet wird, der Zeit und Art der Zurückbezahlung u. s. w. Sie bezeichnen also das Anlehen des Staates.

§. 325.

Der Handel mit Staatspapieren, und der veränderliche Preis derselben, der über und unter die Summe auf die sie lauten gehen kann, entstehet entweder bloß daher, daß sie von dem Gläubiger gar nicht aufkündbar sind, sondern daß es vom Staate (Schuldner) abhängt, das Kapital zurück zu bezahlen wann er will; oder daß bloß eine Zeit (z. B. nach zehen, zwanzig Jahren ꝛc.) zur Zurückbezahlung festgesetzt ist. Denn fände eine wechselseitige Aufkündigung statt, so könnten die Staatspapiere nicht wohl steigen noch fallen. Sollten sie steigen, so müßte

müßte der Zinsfuß oder die Sicherheit, die der Staat gibt, größer als in bürgerlichen Verhältnissen seyn; in diesem Falle aber hätte der Käufer zu befürchten, daß ihm das Kapital vom Staate aufgekündigt würde. Sollten sie fallen, so müßte das Kapital höher zu benützen seyn, als durch die Zinsen des Staates; in diesem Falle aber hätte der Gläubiger sein Kapital nur aufzukündigen, um es zu voll zu erhalten, und hätte daher nicht nöthig, etwas zu verliehren. Ihr Preis entstehet demnach daher, daß der Gläubiger nicht nach seiner Willkühr über sein Geld verfügen kann, und daß sich die Umstände zur größern oder geringern Benutzung der Kapitalien oder der Grade der Sicherheit und Zuverläßigkeit des Schuldners verändern können.

§. 326.

Den Werth und Preis der Staatspapiere bestimmen daher die Grade der Sicherheit, die der Staat leistet, seine Kreditfähigkeit, das Verhältniß der Zinsen gegen die gewöhnlichen bürgerlichen, die Zeit und Art der Zurückzahlungen, der Geldvorrath und die Gelegenheit zu mehr oder minder nützlichen Unternehmungen, die äußerliche politische Lage des Staates, in Hinsicht auf Krieg und Frieden.

§. 327.

Der Werth und Preis der Staatspapiere, und die Wahrscheinlichkeit des Steigens und Fallens derselben bestimmen daher:

1) der

1) Der Kredit des Staates. Dieser stützt sich theils auf die Größe und Sicherheit seiner Einkünfte im Verhältniß zu seinen nothwendigen Bedürfnissen, theils auf die Wahrhaftigkeit und Redlichkeit, mit welcher er seine Obliegenheiten erfüllt.

2) Der Einfluß der Stände oder des Volkes selbst, in Schuldsachen, weil darnach mehr oder weniger Willkührlichkeit zu befürchten ist.

3) Die Menge der Schulden im Verhältniß zu den Staatseinkünften.

4) Seine politischen Verhältnisse zu andern Staaten in Hinsicht auf Macht und Freundschaft, auf dauernden Frieden, auf zu befürchtenden Krieg.

Daher

5) Die Wahrscheinlichkeit, ob Zurückzahlungen von demselben, oder neue Anlehen, etwa zu noch höhern Zinsen, zu erwarten sind.

6) Die Zeit der Zurückbezahlung unsrer Staatsobligation, und die Beschaffenheit ihres Unterpfandes. Je länger hinaus der Zahlungstermin eines Staatspapiers zahlbar lautet, desto weniger wahrscheinlich können die Umstände des Staates vorher gesehen werden, und desto weniger ist es werth; je größer und sicherer die Hypothek unsrer Staatsobligation, desto mehr ist sie werth u. s. w.

7) Die Zinsen, auf die das Staatspapier lautet, in Verhältniß zu den Zinsen, die im bürgerlichen Leben bei voller Sicherheit statt finden.

8) Der gleichzeitige Vorrath oder Mangel des baaren Geldes, und

9) Die Gelegenheit, mehr oder weniger damit zu gewinnen.

Wenn also die Schulden des Staates sich immer mehr und mehr häufen; wenn er immer neue Anlehen und zu höhern Zinsen machet; wenn er nichts zurückbezahlt; wenn immer Kriege statt finden, oder zu befürchten sind; wenn Geldmangel unter den Privatpersonen entstehet, und der Zinsfuß steiget; wenn gewinnvolle Unternehmungen von Privaten zu machen sind: so werden die Staatspapiere mehr und mehr fallen, so wie sie unter entgegengesetzten Umständen steigen werden.

Fünf-

Fünfte Abtheilung.

Sechster Abschnitt.

Ueber das Wahrscheinliche des Steigens und Fallens der Actien.

§. 328.

Unternehmungen ins Große, die das Vermögen einzelner Personen übersteigen, veranlassen eine Vereinigung mehrerer zu denselben, und ein Zusammenlegen von Kapitalien, für welche die Darleiher, statt der Zinsen, an dem Gewinn oder Verlust, der aus dem Unternehmen entspringt, nach Verhältniß ihrer Einlage (pro rata), Antheil haben. Die Personen, die zu einem solchen Unternehmen zusammenlegen, heißen Actionäre, der bescheinigte Theil der Einlage, für welchen sie Gewinn oder Verlust tragen, Actie. Vereinigungen zu solchen Unternehmungen geschehen gewöhnlich zum Bergbau (wo die Actie auch Kuxe heißt), zu Banken, zum Handel in entfernten Gegenden u. s. w.

Ein Handel mit Actien ist dadurch möglich, daß sie auf andere übertragen (cedirt) werden dürfen.

§. 329.

Der Ertrag der Actie ist der Gewinn, der aus dem Unternehmen entspringet. Nachdem also das Unternehmen immer mehr oder weniger gewinnvoll ist; nachdem zu vermuthen stehet, daß es durch günstige oder ungünstige Umstände mehr oder weniger einbringen werde; also nach den Graden der Hoffnung des Gewinns, oder der Furcht des Verlustes, erfolget das Steigen oder Fallen des Preises über oder unter die Summe, auf die die Actie lautet.

§. 330.

Das Wahrscheinliche des größern oder geringern Gewinnes oder Verlustes einer Actie der Handelskompagnie bestimmt daher:

1) Der Ueberfluß oder Mangel der Waare an dem Produktionsorte (gute oder schlechte Ernten), und daher zu erwartender wohlfeilerer oder theurerer Einkauf; größerer oder geringerer Ertrag.

2) Der Mangel oder Ueberfluß, die theuern oder wohlfeilern Preise eben dieser Waaren am Verkaufsorte, das Gesuchtseyn, und der daher zu erwartende mehr oder weniger gewinnvolle Preis, zu dem die Waaren wieder verkauft werden mögen.

3) Die Erwartungen, die sich von dem Absatze der nach dem Produktionsorte oder den Kolonien verladenen Waaren machen lassen.

4) Die

4) Die Grade der Sicherheit der Hin- und Herfahrt. Diese stützt sich auf die Geschicklichkeit des Kapitäns, Steuermanns und der Matrosen, den Ortskenntnissen zur See; der Schiffsbaukunst und der mehr oder minder günstigen Natur. Hat Geschicklichkeit, Ortskenntniß, die Vollkommenheit der Schiffsbaukunst, zugenommen; sind zur Zeit der unternommenen Reise keine Stürme zu befürchten: so ist die Sicherheit der Fahrt größer als in den entgegengesetzten Fällen. Darzu gehört noch Unsicherheit zur See durch Kriege.

5) Die innere Ruhe in den Kolonien, oder Unzufriedenheit und Aufstand ꝛc. Auch der Krieg bei uns hat seinen Einfluß.

6) Das Zutrauen zur Direktion, deren Klugheit und Vorsicht.

7) Das Beispiel ähnlicher Fälle. — Je mehr gute oder schlimme Fälle schon statt fanden, je mehr erwartet man ähnliche.

8) Geldvorrath oder Geldmangel.

9) Gelegenheit oder Mangel zu andern gewinnvollen Unternehmungen.

10) Die Concurrenten in diesem Handel.

§. 331.

Je theurer also die nach den Kolonien versandten Waaren wahrscheinlich angebracht werden können, je wohlfeiler

feiler uns die dortigen Produkte kommen, und je höher wir aus Mangel der Concurrenz und aus Bedürfniß wieder bei uns verkaufen können; je sicherer die Fahrt; je weniger Gelegenheit zu Gewinn sich außerdem darbietet, und je größer der Geldvorrath ist: desto mehr haben wir an Dividend zu erwarten, und zu einem desto höhern Preise wird unsere Actie zu verkaufen seyn.

§. 332.

Antheile am Bergbau werden um so viel mehr werth seyn, je mehr sie bereits schon einbringen, und je größer die Wahrscheinlichkeit nach allen Anzeigen zur Ausbeute ist. Werden erst Erzgänge aufgesucht (Schürfen), so ist begreiflich die Aussicht zum Gewinn noch entfernter, als wenn bereits schon reichhaltige Erzgänge aufgefunden sind, die eine dauernde Ausbeute versprechen.

§. 333.

Der Ertrag der Bankactien wird um so größer seyn, je größer das Zutrauen zur Bank ist; je mehr Banknoten (bei einer Zettelbank), im Verhältniß zum baaren (reellen) Bankfond, im Umlauf sind; je mehr Geld (bei einer Depositobank) eingebracht wird; je mehr verliehen werden kann, oder je gewinnvoller die übrigen Unternehmungen der Bank sind.

Fünf-

Fünfte Abtheilung.

Siebenter Abschnitt.

Ueber das Wahrscheinliche bei Assekuranzen.

§. 334.

Bei den Assekuranzen stützt sich das Wahrscheinliche vorzüglich auf die Erwartung ähnlicher Fälle.

Wenn Erfahrungen mehrerer Jahre da sind; wenn bekannt ist, wie viel von einer gewissen Anzahl Schiffe nach bestimmten Gegenden verunglücken, in welcher Jahrszeit und in welcher Beschaffenheit derselben mehr oder weniger: so schließt der Assekurirer, daß es auch jetzt so geschehen werde, und bestimmt die Assekuranzprämie darnach.

Die Erwartung ähnlicher Fälle setzt aber voraus, daß die Umstände sich nicht merklich abgeändert haben. Ist die Schiffsbaukunst zu größerer Vollkommenheit gebracht worden; hat die Schifffahrt in Segeln, Ortskenntnissen zugenommen; haben sich die Gefährlichkeiten mancher Gegenden vermindert; sind Stürme minder heftig geworden; sind keine Feinde zu befürchten: so können die Assekuranzprämien fallen, wie sie in den entgegengesetzten Fällen steigen werden.

§. 335.

Auch Gelegenheit oder Mangel der Gelegenheit zur höhern Benutzung des Geldes; die Anzahl der Assekurirer, und die Größe der Summen, auf die sie zeichnen (versichern), im Verhältniß zu denen, die Versicherungen suchen, hat auf die Größe der Prämie Einfluß.

§. 336.

Eine Hauptregel für den Versicherer ist, auf einzelne Schiffe, im Verhältniß seines Fondes, nicht zu viel, oder eine zu große Summe, zu versichern; sondern die Assekuranz auf mehrere, zu verschiedenen Zeiten oder nach verschiedenen Orten abgehende Schiffe zu vertheilen, weil hierauf eigentlich die Wahrscheinlichkeit des Gewinnes beruhet.

Sechs.

§. 335.

Auch Gelegenheit oder Mangel der Gelegenheit zur höhern Benutzung des Geldes; die Anzahl der Assekurirer, und die Größe der Summen, auf die sie zeichnen (versichern), im Verhältniß zu denen, die Versicherungen suchen, hat auf die Größe der Prämie Einfluß.

§. 336.

Eine Hauptregel für den Versicherer ist, auf einzelne Schiffe, im Verhältniß seines Fondes, nicht zu viel, oder eine zu große Summe, zu versichern; sondern die Assekuranz auf mehrere, zu verschiedenen Zeiten oder nach verschiedenen Orten abgehende Schiffe zu vertheilen, weil hierauf eigentlich die Wahrscheinlichkeit des Gewinnes beruhet.

Sechs.

Bayerische StaatsBibliothek
Münchener DigitalisierungsZentrum Digitale Bibliothek

Leuchs, Johann Michael

System des Handels

Bd.: 1

Nürnberg 1804

BHS X 100-1/2
urn:nbn:de:bvb:12-bsb10710506-5